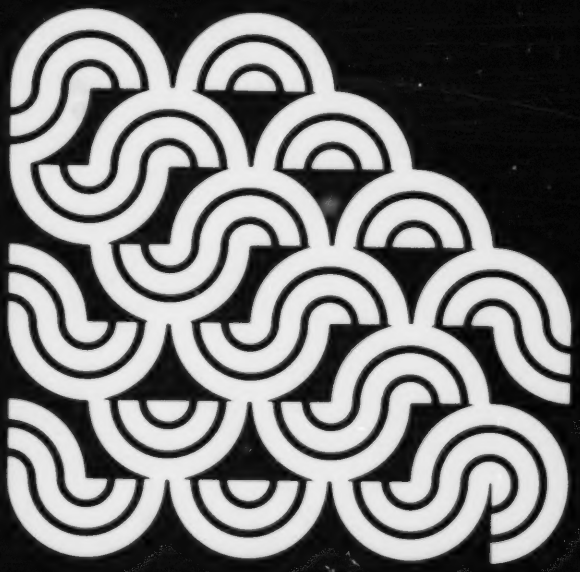
L'industrie du camionnage: analyse du rendement

Direction de la recherche
Bureau de la politique de conçurrence



Consommation et Corporations Canada
Consumer and Corporate Affairs Canada

In English: Trucking Industry: Analysis of Performance

Available from: Communications Service
Consumer and Corporate Affairs Canada
Ottawa, Ontario
K1A 0C9

L'INDUSTRIE DU CAMIONNAGE : ANALYSE DU RENDEMENT

Monographie de recherche numéro 14
Direction de la recherche
Bureau de la politique de concurrence

Publications dans la série de monographies de la Direction de la recherche du Bureau de la politique de concurrence

1. Économies d'échelle et taille d'efficacité des usines des industries de la fabrication au Canada par Paul K. Gorecki (1976).

2. Les conférences maritimes au Canada par I.A. Bryan et Y. Kotowitz (1978).

3. Systèmes électroniques de transfert de fonds au Canada : perspectives et recommandations par John W. Lambie (1979).

4. Efficacité de l'usine et politique de concurrence au Canada par I.A. Litvak et C.J. Maule (1979).

5. Réglementation professionnelle et politique de concurrence : effets de la réglementation sur les disparités de revenu et de rendement par T.R. Muzondo et B. Pazderka (1979).

6. L'efficacité de la politique de concurrence au Canada de 1960 à 1975 par Paul K. Gorecki (1979).

7. La performance et les caractéristiques du marché dans le secteur de la production alimentaire au Canada, de 1965 à 1972 : Résumé, par Richard St. George (1980).

8. Concentration des industries manufacturières au Canada : analyse de l'évolution au cours de la période d'après-guerre par R.S. Khemani (1980).

9. L'incidence des coûts de transport sur la compétitivité des producteurs canadiens par Nicholas Skoulas (1981).

10. Performance et réglementation : le transport interurbain par autobus au Canada par G.B. Reschenthaler (1981).

11. Rôle des techniques de commercialisation dans la concentration et le contrôle des industries manufacturières par les multinationales par H. Edward English et Robert F. Owen (1981).

12. Rendement des compagnies aériennes soumises à la réglementation concernant le trafic intérieur et frontalier par William A. Jordan (1982).

13. Analyse des coûts et des tarifs de l'industrie du camionnage commercial : comparaisons entre les provinces par Garland Chow (1982).

14. L'industrie du camionnage : analyse du rendement, par la Direction de la recherche du Bureau de la politique de concurrence (1982)

Disponibles dans les deux langues officielles au :

Service des communications
Consommation et Corporations Canada
Ottawa (Ontario)
K1A 0C9

Prévue pour 1982

15. Le camionnage privé : analyse et implications par A.B. Klymchuk.

©Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1982
N° RG54-1/13F au catalogue
ISBN 0-662-91513-5

PRÉFACE

De longue date, la politique gouvernementale canadienne s'est appuyée sur les mécanismes du marché en tant que facteurs de rendement, comme en témoignent la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions, et pour ce qui est des transports, la Loi nationale sur les transports, dont le préambule souligne le rôle de la concurrence dans l'expansion du système des transports. Plus récemment, ce sujet a été un des centres de préoccupation de la Conférence des premiers ministres de 1978. Pour aider à formuler une stratégie économique à moyen terme, le Cabinet a demandé que des recherches soient entreprises sur le rôle de la concurrence dans les transports afin que des avis soient rendus en ce qui concerne le contenu et l'application de la réglementation.

Un programme de recherche interministériel sur les principaux modes de transport a donc été créé. Le Comité regroupe conjointement Consommation et Corporations Canada et la Commission canadienne des transports sous la présidence de Transports Canada.

En ce qui concerne le camionnage, le plan d'étude se conforme au cadre structure-gestion-rendement utilisé par l'analyse classique de l'organisation industrielle. Cette méthode permet d'utiliser les différents types de structure et de gestion existant dans les divers secteurs du marché du camionnage afin de préciser leur relation avec le rendement sur le marché. Ces informations sont destinées à aider les responsables des politiques à identifier les types de structure et de mode de gestion les plus aptes à obtenir le rendement souhaité.

Cet exposé sur le rendement de l'industrie du camionnage résume les analyses antérieures se rapportant à ce sujet en faisant état tout particulièrement des questions les plus pertinentes traitées dans les écrits suivants :

Transports Canada : Le cadre institutionnel de l'industrie canadienne du camionnage, vol. 1 - Le secteur public, vol. 2 - Le secteur privé, TP n° 3027F, Ottawa, avril 1979.

Étude de la concurrence et la réglementation dans l'industrie du camionnage : concurrence et réglementation dans les transports canadiens, TP n° 2889F, Ottawa, août 1979.

McRae, J.J. et D.M. Prescott, Définition et caractéristiques des marchés du camionnage : analyse statistique, TP n° 2907F, janvier 1980.

Ownership Patterns and Foreign Influence in the Canadian Trucking Industry, TP n° 2510, Ottawa, février 1980.

McRae, J.J. et D.M. Prescott, Analyse du rôle des membres des bureaux de tarifs sur les marchés du camionnage à chargement partiel, TP n° 3335F, Ottawa, avril 1981.

Commission canadienne des transports :

Cairns, M.B. et B.D. Kirk, L'industrie canadienne du camionnage pour compte d'autrui et les effets de la réglementation : une analyse de la structure des coûts, Ottawa, Commission canadienne des transports, rapport de recherche n° 20-80-03.

Diamond, J., Caractéristiques des coûts et des capitaux de l'industrie canadienne du camionnage, Ottawa, rapport de recherche, n° 20-80-05.

Consommation et Corporations Canada

Klymchuk, A., Le camionnage privé : analyse et implications, en voie de parution.

Cooper, P., "Literature Review of Foreign Experience of Regulated and Deregulated Trucking", 1980.

Cooper, P., "Motor Carrier Bankruptcy and Competition", 1980.

Chow, G., Analyse des coûts et des tarifs de l'industrie du camionnage commercial : comparaisons entre les provinces, Ottawa, 1982.

Klymchuk, A., Motor Carrier Rate of Return Analysis: Selected Markets, en voie de traduction.

Skoulas, N., L'incidence des coûts de transport sur la compétitivité des producteurs canadiens, Ottawa, 1981.

Les représentants de Transports Canada qui ont participé à la présente étude sont d'avis qu'elle tend à sous-estimer le rendement du camionnage aux yeux du lecteur; de plus, ils auraient préféré qu'on insiste moins sur l'importance du camionnage privé. Pour le reste, ils sont entièrement d'accord pour dire que l'étude résume bien les recherches entreprises dans ce domaine et propose des solutions acceptables.

Don McKinley
Directeur
Recherche et relations
internationales

SOMMAIRE

Au cours des dernières années, les conséquences des taux élevés d'inflation et de chômage au Canada comme aux États-Unis ont suscité une réévaluation politique de la nécessité et de l'efficacité d'une réglementation économique des divers secteurs et industries. Les responsables des politiques dans les deux pays sont de plus en plus nombreux à se demander si les conditions économiques qui ont fait naître le besoin d'une réglementation ne sont pas en train de disparaître et si vraisemblablement, à l'heure actuelle, la réglementation ne contribue pas à réduire la productivité et à maintenir des prix élevés et ne constitue pas un obstacle à l'ajustement des prix et de la production en fonction de l'évolution rapide des conditions économiques. Les mesures prises par le gouvernement américain en vue de la déréglementation progressive des industries du transport aérien, routier et ferroviaire et des télécommunications ont incité le gouvernement du Canada à réexaminer ses propres politiques en matière de réglementation. Cependant, l'expérience canadienne de la réglementation (et de la déréglementation) est enracinée dans un contexte historique, social et économique différent, ce qui complique considérablement l'analyse du rendement des industries réglementées.

La présente étude fait sortir les traits saillants des analyses sur la réglementation du transport routier effectuées jusqu'à date sous l'égide du Comité interministériel sur la concurrence et la réglementation dans les transports. Créé en 1978, le Comité est composé de représentants du Bureau de la politique de concurrence (Consommation et Corporations Canada), de la Commission canadienne des transports et de Transports Canada. Il a pour mandat d'examiner la situation actuelle en matière de concurrence et de réglementation dans le secteur du transport routier et d'émettre des recommandations qui serviront à définir une politique.

Les études antérieures (au nombre de huit) qui ont fourni les données de base à ce travail témoignent de la grande diversité des méthodes analytiques et des moyens institutionnels mis à la disposition des chercheurs, multiplicité qui complique de beaucoup l'analyse du rendement laquelle, par nature, exige une évaluation systématique des caractères économiques de l'industrie à l'étude. Abstraction faite des perspectives et techniques distinctes, l'objectif de cet essai sera de déterminer et de quantifier l'écart, s'il y en a un, entre le rendement réel et le rendement possible. Le rendement réel se rapporte aux particu-

laritès de la structure des prix, de la production, de la qualité des services, et des coûts que fait ressortir l'examen empirique d'entreprises de transport similiaires exploitées dans des contextes de régulation intraprovinciale complexe tels que le contrôle exercé sur l'entrée et la déclaration des tarifs en Ontario, celui sur l'entrée et la réglementation des tarifs en Saskatchewan, l'absence de contrôle sur l'entrée et la fixation des tarifs en Alberta, etc. Le rendement possible correspond au profit qu'aurait l'industrie en l'absence de réglementation. À cet égard, l'industrie albertaine, même si elle n'est pas l'unique indicateur du rendement possible, est le point de référence des comparaisons pour le Canada. De même, on obtient une meilleure appréciation du rendement possible en considérant également l'influence des facteurs exogènes sur l'industrie nationale et les résultats obtenus par la réglementation ou par la déréglementation à l'étranger.

Tout en faisant état de la complexité et de l'hétérogénéité de l'industrie du camionnage, nous avons choisi d'accorder une attention toute particulière au secteur des transporteurs de marchandises générales à chargement partiel. Les transporteurs de marchandises générales peuvent prendre pratiquement n'importe quel type de marchandises à bord d'un véhicule ordinaire, tandis que les transporteurs de marchandises générales à chargement partiel doivent trier et regrouper les chargements provenant de différents points d'origine et les acheminer vers diverses destinations. Pour cette raison, ces transporteurs font un grand usage des terminus qui peuvent être considérés comme un actif fixe global et durable (et habituellement associé à des économies d'échelle). Les transporteurs à chargement partiel sont très différents des transporteurs à chargement complet qui assurent le transport d'un point à un autre.

En outre, les transporteurs à chargement partiel produisent la majeure partie des revenus globaux de l'industrie alors que ce secteur ne regroupe qu'un nombre relativement réduit d'entreprises. La proportion importante de revenus attribuables aux transporteurs à chargement partiel s'explique par le fait qu'ils exercent une plus grande influence au sein des bureaux de tarifs, c'est-à-dire les associations de l'industrie du camionnage qui classent et fixent les tarifs et la qualité des services, et assurent l'uniformité tarifaire. Cette uniformité n'existe pas dans le cas des transporteurs à chargement complet.

Le rendement comparatif de l'industrie est évalué par rapport aux indicateurs conventionnels d'efficacité de la distribution (tarifs et taux de rendement) et d'efficacité

technique (économies d'échelle et intégration verticale/ camionnage privé) utilisés dans l'industrie.

Une analyse comparative des taux de rendement des transporteurs de l'Alberta et de l'Ontario révèle que les principaux transporteurs de l'Ontario (classe I) ont des taux de rendement nettement plus élevés que les transporteurs plus petits (classe II) de cette province et de l'Alberta. En outre, les transporteurs de classe II en Ontario ont des taux de rendement plus élevés que leurs équivalents en Alberta. Les transporteurs de classe I de l'Ontario ne semblent pas courir des risques plus importants que les transporteurs de classe II, ce qui permet de conclure que l'écart des taux de rendement n'est pas fonction des risques encourus. En Alberta, les transporteurs de classe II ont non seulement des taux de rendement moins élevés, mais courent des risques nettement moins grands. (Il convient de souligner que le risque correspond à la variance par rapport à une moyenne non pondérée de quatre ans.) Lorsqu'on compare les taux de rendement sur quatre ans des entreprises de camionnage à ceux des entreprises manufacturières, des entreprises commerciales de gros et de détail, on constate que les taux de rendement des transporteurs (de classes I et II) de l'Ontario sont relativement plus élevés. Quant aux transporteurs albertains de classe II, leurs taux de rendement sont équivalents à ceux de toutes les entreprises commerciales de gros et de détail.

L'analyse comparative des revenus par tonne-kilomètre montre que les transporteurs de l'Ontario ont les revenus les plus élevés de toutes les provinces. Au contraire, les revenus par tonne-kilomètre des transporteurs de la Saskatchewan ont tendance à être faibles pour certaines marchandises si on les compare à ceux des transporteurs de marchandises semblables en Alberta, où il n'y a pas de réglementation. D'après ces constatations, on peut penser que la réglementation en Ontario, c'est-à-dire le contrôle de l'entrée sur le marché et la déclaration des tarifs, produit les tarifs les plus élevés, tandis que le contrôle de l'entrée et la réglementation des tarifs en Saskatchewan a pour conséquence des tarifs trop bas par rapport à ceux de l'Alberta. Ainsi, la réglementation avantage les transporteurs dans certaines provinces, mais les désavantage dans d'autres.

Pour ce qui est des indicateurs comparatifs d'efficacité technique, d'économies d'échelle et d'intégration verticale (camionnage privé), il convient de souligner que les études de base choisies obtiennent des résultats identiques même s'il existe des divergences d'opinions sur l'interprétation. Par exemple, les études de G. Chow (Consommation et

Corporations) et de M. Cairns et B. Kirk (Commission canadienne des transports) conviennent qu'il y a des économies d'échelle. Toutefois, là où Chow estime que les différences importantes sur le plan des fonctions de coûts de production des transporteurs similaires en Ontario, au Québec et en Alberta sont vraisemblablement attribuables aux effets de la réglementation, Cairns et Kirk pensent qu'elles découlent des types de marchandises transportées et de l'utilisation de la capacité. Les deux études montrent que la majorité des transporteurs, soumis ou non à la réglementation, se trouvent sur la partie très inclinée de la courbe des coûts.

La présente étude montre un fléchissement très marqué des coûts avec l'augmentation de la production, même si au-delà d'un niveau relativement faible de production la courbe des coûts devient statistiquement horizontale. Cette interprétation signifie que si un tel seuil est dépassé, la configuration définitive de l'industrie est imprécise, c'est-à-dire que le marché peut être desservi par des entreprises de camionnage de tailles très diverses. En outre, il semble que les écarts résiduels entre les fonctions de coûts des diverses provinces reflètent les "effets de la réglementation" dans la mesure où l'étude de Chow repose sur des méthodes d'échantillonnage plus précises que celle de Cairns et Kirk.

L'analyse du camionnage privé, c'est-à-dire l'intégration verticale d'installations de transport par des entreprises autres que de transport, révèle que la taille, le taux de croissance et la structure opérationnelle de ce camionnage sont le fruit de la réglementation. Effectivement, c'est par camionnage privé que s'effectue plus de 50 p. 100 du transport routier interurbain en Ontario, cette part ayant augmenté considérablement depuis 1971. L'accroissement du camionnage privé interurbain, sphère d'exploitation qui ne présente pas les avantages inhérents au camionnage privé, ainsi que le déplacement apparent de la demande de la livraison aux détaillants et du transport de produits en vrac vers le transport de marchandises générales, nous porte à croire que le secteur du transport commercial ne répond pas aux besoins de nombreux expéditeurs sur le plan des tarifs et de la qualité des services.

Certaines données quantitatives et qualitatives donnent à penser que l'écart entre le tarif du transport commercial et les coûts du camionnage privé incite les entreprises à avoir recours à l'intégration verticale. La réglementation peut favoriser la hausse des tarifs du transport commercial à un niveau supérieur aux coûts du camionnage privé, de sorte qu'il est plus efficace pour une entreprise, sur le plan des coûts, de mettre sur pied un service de

camionnage privé, que d'avoir recours à des transporteurs commerciaux. Ce développement du camionnage privé en dépit de la hausse des coûts occasionnée par l'interdiction légale de solliciter des voyages de retour et de l'absence de compétence en ce domaine pour l'entreprise effectuant l'intégration, est plus accentué dans les provinces où les tarifs réglementés sont plus élevés que dans les provinces où il n'y a pas de réglementation. Dans les provinces comme la Saskatchewan, qui fixe certains tarifs à un niveau inférieur à celui des tarifs non réglementés de l'Alberta, le recours au camionnage privé a tendance à être moins répandu.

Même si l'écart entre les tarifs du transport commercial et les coûts du camionnage privé est considéré comme un élément déterminant de la croissance du camionnage privé, la théorie indique que cet écart doit être pondéré au moyen d'un terme de probabilité qui exprime la probabilité d'une vente dans certaines conditions de la demande. Ainsi, les entreprises peuvent avoir recours au camionnage privé pour fournir des services aux consommateurs dont la probabilité est forte (demande constante et substantielle) et au camionnage commercial lorsqu'il s'agit de consommateurs à faible probabilité.

Dans une étude récente de ses systèmes de distribution en vrac en Alberta et en Ontario, la compagnie pétrolière Impériale Limitée confirme ce que nous disons plus haut. L'analyse révèle que 75 p. 100 du volume des chargements en Ontario est transporté par les camions du parc privé de l'entreprise, cette proportion est de 25 p. 100 en Alberta. Ce contraste considérable dans l'utilisation du camionnage privé est attribuable à l'écart plus marqué, en Ontario, entre les tarifs du transport commercial et les coûts du camionnage privé.

Les méthodes adoptées permettent non seulement de comparer les indicateurs de rendement, mais aussi d'analyser le transport routier en l'absence de réglementation tant au Canada qu'à l'étranger. Le transport routier non réglementé se caractérise par une absence évidente de concurrence destructrice et par une forte concentration de transporteurs dans le secteur des chargements partiels. La concurrence destructrice ne semble donc pas être un facteur important à considérer quand on envisage la déréglementation. De plus, il paraît évident qu'il y a des économies d'échelle dans le secteur du transport à chargement partiel. Une analyse des niveaux de service dans les régions où il n'y a pas de réglementation révèle que la déréglementation n'occasionne pas directement une baisse substantielle des services offerts aux régions éloignées.

En résumé, nos conclusions et celles du rapport sommaire du Comité interministériel sont identiques, le rendement des transporteurs commerciaux au Canada pourrait être de beaucoup amélioré. Bien que les variations en matière de réglementation provinciale n'expliquent pas à elles seules les différences de rendement observées chez les transporteurs similaires des diverses provinces, on ne peut nier qu'elles sont liées aux différences de réglementation. En outre, l'ensemble des données disponibles permet de croire qu'une réglementation réduite ou modifiée permettrait d'améliorer le rendement de l'industrie.

TABLE DES MATIÈRES

	Pages
INTRODUCTION	1
Chapitre I - EFFICACITÉ DANS L'AFFECTATION DES RESSOURCES	3
PERFORMANCE, RÉPARTITION DES RESSOURCES ET POLITIQUE PUBLIQUE	3
AFFECTATION EFFICIENTE DES RESSOURCES ET PARADYGME DE BAIN	7
ANALYSE DU TAUX DE RENDEMENT	17
Chapitre II - EFFICACITÉ TECHNIQUE	25
ÉCONOMIES D'ÉCHELLE	25
ÉTUDE DE CHOW	26
ÉTUDE DE CAIRNS ET KIRK	28
REMARQUES CONCERNANT LES ÉTUDES SUR LES ÉCONOMIES D'ÉCHELLE	31
INTÉGRATION VERTICALE (CAMIONNAGE PRIVÉ)	37
Chapitre III - PERFORMANCE, RÉGLEMENTATION ET CONCURRENCE	49
LA RÉGLEMENTATION A-T-ELLE UNE INCIDENCE?	49
CONCURRENCE SUR LES MARCHÉS NON RÉGLEMENTÉS	55
PETITES COLLECTIVITÉS ET INTERFINANCEMENT	68
SERVICE INTERMODAL (CHEMIN DE FER - CAMION)	71
DÉRÉGLEMENTATION DU CAMIONNAGE AUX ÉTATS-UNIS	76
Chapitre IV - RÉSUMÉ ET CONCLUSIONS	81
BIBLIOGRAPHIE	87

LISTE DES TABLEAUX

		Pages
Tableau 1 -	Part (pourcentage) de revenu et tonnage par classe de transporteur - Alberta et Ontario, 1975.....	12
Tableau 2 -	Comparaison des taux de rendement des transporteurs de l'Ontario et de l'Alberta avec les taux obtenus dans le secteur manufacturier et le commerce de gros et de détail (en pourcentage).....	21
Tableau 3 -	Tableau simplifié du taux de rendement ajusté et des risques pour les transporteurs de l'Ontario et de l'Alberta (moyennes non pondérées).....	22
Tableau 4 -	Rapport entre les coûts et revenus des transporteurs assujettis à la réglementation et les coûts et recettes des transporteurs de l'Alberta - modèle combiné...	26
Tableau 5 -	Taille optimale des entreprises (chargements).....	27
Tableau 6 -	Nombre de transporteurs albertains utilisés dans les études de Chow et de Cairns et Kirk, selon certaines échelles du pourcentage estimatif du revenu annuel brut des entrepreneurs en camionnage provenant des opérations de transport extra-provincial selon les bandes D.E.C. et O.D.C.....	32
Tableau 7 -	Nombre de transporteurs québécois et ontariens utilisés dans les études de Chow et de Cairns et Kirk, selon certaines échelles du pourcentage estimatif du revenu annuel brut des entrepreneurs en camionnage provenant du transport sur les voies publiques sur une distance de 24 kilomètres ou moins selon la D.E.C....	32

INTRODUCTION

L'objet de cette étude est d'évaluer certains aspects du rendement de l'industrie du camionnage commercial. À cette fin, la méthode de travail utilisée sera l'analyse conventionnelle de l'organisation industrielle. Cette méthode a déjà été adoptée par le Comité interministériel sur la concurrence et la réglementation dans les transports, elle considère le rendement comme une notion multidimensionnelle pouvant être étudiée du point de vue de l'affectation efficiente des ressources et de l'efficacité technique. L'examen de l'efficacité dans l'affectation des ressources permet de savoir si trop ou pas assez de ressources ont été consacrées à la production dans l'industrie. De même, pour savoir si le rapport prix-coût est le plus bas possible, il faut avoir recours à l'analyse de l'efficacité technique. Il convient également de considérer le rendement de l'industrie du camionnage dans les régions où il y a une réglementation et dans celles où il n'y en a pas, afin de les comparer et de connaître le rendement réel des marchés non réglementés.

L'efficacité a été choisie comme principe directeur par le Comité interministériel pour deux raisons principales. Tout d'abord, même si les mots "concurrence" et "réglementation" font appel à certaines émotions, il est possible d'analyser objectivement les avantages respectifs de la concurrence et de la réglementation pour l'efficacité d'une entreprise. Ainsi faut-il se demander si la réglementation donne de bons résultats par rapport à la concurrence et si leurs effets varient selon les différentes régions. De plus, pour instituer une politique valable, il faut avant tout être en mesure d'évaluer d'une manière ou d'une autre les coûts d'opportunité de différentes formes de contrôle social.

Les données de base qui ont servi à l'élaboration de la présente étude sont empruntées aux recherches effectuées sous les auspices du Comité interministériel et, dans certains cas, du Mandat sur la réglementation publique du Conseil économique du Canada.

Chapitre I

EFFICACITÉ DANS L'AFFECTATION DES RESSOURCES

PERFORMANCE, RÉPARTITION DES RESSOURCES ET POLITIQUE PUBLIQUE

Pour mesurer l'efficacité dans l'affectation des ressources selon la méthodologie usuelle de l'organisation industrielle, il faut comparer les taux de productivité pour déterminer s'il y a eu une juste quantité de ressources réelles consacrées à la production de l'industrie[1]. (Une autre méthode couramment utilisée dans le cas des industries réglementées consiste à comparer les prix des entreprises soumises à la réglementation aux prix des entreprises non réglementées[2].)

En théorie, la concurrence (c'est-à-dire la concurrence parfaite) doit garantir une meilleure efficacité dans l'affectation des ressources pourvu qu'il y ait des entreprises de très petite taille, qu'il n'y ait pas d'économies d'échelle, etc., et que toutes les conditions secondaires soient remplies. Mais depuis longtemps, on a dû admettre que la réalité ne correspondait pas à cette conception idéale qui rend difficile le choix d'une politique de compé-

---

1. Voir Joe S. Bain, Industrial Organization, New York, John Wiley and Sons Inc., 1959, pp. 363-387; pour une perspective plus large, voir F.M. Scherer, Industrial Market Structure and Economic Performance, Chicago, Rand McNally and Co., 1970, pp. 15-35.

2. Voir William G. Shepherd, The Economics of Industrial Organization, Englewood Cliffs, N.J., Prentice-Hall Inc., 1979. Voir aussi James J. McRae et David M. Prescott, The Structure of Rates in the Canadian For-Hire Trucking Industry: A Further Analysis, Ottawa, Mandat sur la réglementation, Conseil économique du Canada, juillet 1979, et The Effects of Economic Regulation on the Canadian Common Carrier Industry, Ottawa, Centre d'études sur l'inflation et la productivité, Conseil économique du Canada, avril 1979.

tition ou de réglementation, ce choix dépendant de circonstances particulières, comme le démontre la théorie du second choix ("second best").

> La théorie du "second choix" affirme que le maintien de la concurrence, dans la mesure du possible, ne constitue pas nécessairement une situation optimale, mais elle ne propose aucune solution pour améliorer les politiques en l'absence de renseignements impossibles à obtenir.
>
> Puisqu'il faut quand même prendre des décisions en politique, il semble préférable dans les cas où l'on ne dispose pas de données suffisantes de se contenter des approximations imparfaites et hâtives, soit d'un "troisième choix", comme le conseille E.J. Mishan, plutôt que de se tourner les pouces en voulant à tout prix un second choix[3]. (soulignement ajouté)

Il existe essentiellement trois façons de résoudre le problème en faveur de la concurrence et d'obtenir des approximations du second choix[4]. Premièrement, il est possible de trouver des cas où les règles de la compétition continuent d'être optimales en dépit du fait qu'il se produit des distorsions monopolistiques dans d'autres secteurs. En général, lorsqu'il y a peu ou pas d'interdépendance entre les secteurs monopolistiques et les fonctions de demande et de coût des autres secteurs, la pratique de prix compétitifs dans le secteur non monopolistique peut constituer une approximation satisfaisante du second choix. Dans le domaine du camionnage, on peut difficilement parler d'indépendance par rapport aux autres modes de transport. On peut toutefois faire valoir que, lorsque les usagers des services de camionnage sont organisés de façon concurrentielle, l'affectation des ressources peut être améliorée par un accroissement de la concurrence au sein de l'industrie du camionnage.

---

3. Scherer, Industrial Market Structure, pp. 25-26.

4. Ibid., pp. 26-27.

En deuxième lieu, il est loisible entre différentes politiques générales d'adopter celle qui incite à une meilleure affectation des ressources. À cet égard, il faut déterminer si un accroissement du pouvoir de monopole dans des secteurs non monopolistiques est préférable au maintien d'une situation concurrentielle forte (compte tenu des économies d'échelle, de la différenciation des produits, etc.). Scherer, quant à lui, soutient que l'option de la concurrence est préférable, puisqu'une diminution du pouvoir de monopole peut tout autant réduire le bien-être que l'augmenter, et qu'en outre on s'expose à ne pas pouvoir maîtriser les conséquences des politiques trop indulgentes à l'égard du monopole[5].

> Après avoir évalué les avantages que pourrait offrir l'approximation d'une solution de second choix par rapport au risque qu'il y a à outrepasser le niveau de monopolisation souhaitable, je suis porté à penser que la société se trouvera dans une "position de troisième choix supérieure" si la politique adoptée favorise la concurrence[6].

Finalement, on peut ignorer complètement les objectifs théoriques d'une affectation efficiente des ressources et se concentrer sur d'autres objectifs.

> Après avoir étudié les options de second choix, les responsables des politiques peuvent conclure que toute la question de l'efficience dans l'affectation des ressources est tellement confuse et aléatoire, qu'il est préférable pour eux de ne pas chercher à atteindre la meilleure affectation possible mais plutôt de fonder leurs décisions sur d'autres critères tels que l'équité dans la distribution du revenu, la compatibilité avec les convictions politiques, le rendement de la production et la rapidité du progrès technologique. Cette démarche est inacceptable pour la majorité des économistes. Mais dans le cas où il faut s'y

---

5. Ibid., p. 26.

6. Ibid.

résigner, il est nécessaire de garder en mémoire que le recours aux trois premiers critères conduit généralement à une politique favorable à la concurrence[7]. (soulignement ajouté)

Il apparaît évident que mettre l'accent sur l'efficience dans l'affectation des ressources est bien fondé[8]. Les revenus de l'entreprise doivent manifestement se rapprocher du "coût d'opportunité" pour qu'elle maintienne le maximum d'efficacité.

La méthode classique d'évaluation de l'affectation des ressources consiste à comparer les taux de productivité de l'industrie (ou des entreprises) aux taux connus pour l'ensemble de l'économie. On peut considérer que les pertes ou profits excessifs habituels indiquent une mauvaise affectation des ressources, et bien que la portée des pertes constantes soit évidente, les profits excessifs chroniques eux sont plus difficiles à analyser. À cet égard, Bain note que les profits excessifs sont dus à quatre causes fondamentales :

1. la mésestimation de ce que seront les coûts ou la demande dans l'avenir ou bien l'inadaptation à un coût ou à une demande variable;

2. le paiement de compensations financières pour le risque;

3. l'introduction d'innovations; et

4. la restriction monopolistique (ou monopsonistique de la production[9].

Deux d'entre elles nous intéressent plus particulièrement : le pouvoir du monopole et le risque. Dans une industrie réglementée, ces deux concepts sont reliés l'un à l'autre, bien qu'ils ne soient pas très clairement définis. Ainsi, la relation entre le pouvoir sur le marché et le taux de productivité des entreprises réglementées peut être obscurcie par la capitalisation des profits excessifs. Le détenteur initial d'une concession ou d'un permis d'exploitation

---

7. Ibid., p. 27.

8. Ibid., p. 475.

9. Bain, Industrial Organization, pp. 397-398.

peut en retirer des profits de monopole, alors que les détenteurs subséquents peuvent n'obtenir que le taux normal de rendement, les profits de monopole étant capitalisés dans la valeur de la concession[10]. Dans de telles circonstances, il est possible que ce ne soit pas le taux de rendement en soi qui soit intéressant, mais la capitalisation des éléments qui traduisent un certain pouvoir de monopole.

Les remarques précédentes ont été faites afin de mettre en lumière les difficultés que présente l'analyse de la performance d'une industrie réglementée. Caves propose deux manières d'aborder le problème : 1) la comparaison de la performance d'une industrie réglementée par rapport à une norme idéale découlant des conditions optimales définies dans la théorie économique; et 2) une comparaison de la performance de l'industrie réglementée par rapport à celle d'une industrie non réglementée[11]. La seconde approche semble plus pertinente que la première, mais des comparaisons mécaniques entre des industries réglementées et non réglementées ne sont pas très utiles, la réglementation ne produisant pas nécessairement les mêmes effets dans tous les secteurs. Comme Coase le souligne, il faut procéder à une "reconstruction imaginative"[12] en faisant appel aux recherches effectuées, aux expériences nationales et internationales ainsi qu'à une connaissance approfondie de l'industrie en question.

AFFECTATION EFFICIENTE DES RESSOURCES ET PARADYGME DE BAIN

L'efficacité dans l'affectation des ressources est un terme d'équilibre général alors que l'organisation industrielle est un concept propre à l'industrie. Les analyses

---

10. Gordon Tullock, "The Transitional Gains Trap", Bell Journal of Economics, 6, n° 2, automne 1975, pp. 671-678.

11. Richard E. Caves, "Direct Regulation and Market Performance in the American Economy", American Economic Review, 2, n° 54, 1964, mémoires et procès verbaux, soixante-seizième assemblée annuelle de l'American Economics Association, Boston, Mass., 1963, p. 172 et Ronald H. Coase, "Discussion" ibid., p. 194.

12. Coase, "Discussion", p. 195.

courantes de l'organisation industrielle cherchent à identifier les relations existant entre les variables de structure, de comportement et de rendement, afin d'évaluer le rendement d'une industrie donnée relativement au bien-être économique[13]. Au départ, la difficulté qui se pose, c'est de déterminer sur quelle industrie porter son investigation, tout particulièrement lorsqu'il s'agit d'industries de service comme le camionnage. Bien des études d'organisation industrielle se sont penchées sur le problème des lignes de démarcation entre les industries, mais personne n'a encore réussi à formuler des règles générales.

Le problème de l'identification de l'industrie s'est révélé important pour le Comité interministériel sur la concurrence et la réglementation dans les transports. Pour sa part, Chow soutient qu'une partie importante de l'industrie, celle des transporteurs de marchandises générales[14], peut être divisée en fonction de variables comme, entre autres, la taille du chargement, la longueur du parcours et l'étendue géographique. À son avis, ces variables définissent des secteurs de l'industrie qui, en raison de leurs faibles élasticités croisées relatives[15] peuvent être considérés comme des sous-industries du transport des marchandises. D'autres secteurs de l'industrie du camionnage sont considérés comme suffisamment homogènes pour être des sous-industries, par exemple les bateaux-citernes, les transporteurs d'automobiles et les camions à benne.

---

13. Pour un exposé sur les points forts et les faiblesses de la méthode de l'organisation industrielle, voir James W. McKie, "Market Structure and Fonction: Performance versus Behaviour", publié sous la direction de Jesse Markham and Gustav Papenek, Industrial Organization and Economic Development -- Essays in Honour of Edward D. Mason, New York, Houghton Miffin Co., 1970, p. 3-25.

14. L'auteur signale ici que l'expression "marchandises générales" (general freight) utilisée dans toute l'étude est américaine.

15. Garland Chow, "The Economics of Motor Freight", thèse de doctorat, université de l'Indiana, 1977, chap. I.

Dans son analyse, Chow considère que c'est la technologie sous-jacente au transport des marchandises générales qui la distingue des autres sous-industries. Les caractéristiques distinctives opérationnelles proviennent de différences dans l'utilisation des terminus et dans la technologie de production connexe. Un transporteur qui achemine principalement des chargements partiels doit trier, regrouper et assembler les marchandises de diverses origines et les acheminer vers leurs destinations respectives; l'activité d'un tel transporteur est intrinsèquement différente de celle d'un transporteur qui achemine un chargement complet unique d'un point A à un point B, ou de celui qui emploie des véhicules spécialisés, tels que les camions-citernes.

La recherche de Chow s'inscrit dans la lignée des travaux des économistes qui étudient le transport aux États-Unis, ceux-ci reconnaissant à la fois l'importance du transport de marchandises générales et l'effet sur la technologie de production de facteurs comme le fonctionnement d'un terminus[16]. En fait, la plupart des études américaines portent sur les transporteurs de marchandises générales, tout simplement parce que ce fret constitue la principale source de revenus dans l'industrie du camionnage et est donc considéré comme représentatif au contraire des transporteurs spécialisés. C'est principalement pour cette raison que la déréglementation des transporteurs de produits autres que les produits agricoles aux États-Unis et des camions à benne en Ontario n'a pas réussi à convaincre les milieux industriels et le gouvernement des avantages de la déréglementation[17].

---

16. Voir Charles A. Taff, Commercial Motor Transportation, 3ème éd., Homewood, Illinois, Richard D. Irwin Inc., 1961. Ce dernier qualifiait les terminus de "centres de l'activité du camionnage", p. 2-27. Voir aussi D. Daryl Wyckoff, Organizational Formality and Performance in the Motor Carrier Industry, Lexington, Mass., D.C. Heath and Co., 1974. Wyckoff soutient que l'aptitude des gestionnaires à contrôler et à utiliser efficacement les terminus détermine la viabilité financière de l'entreprise.

17. Voir Richard N. Farmer, "The Case for Unregulated Truck Transportation", Journal of Farm Economics, 34, mai 1964, p. 100.

Il est à noter qu'un transporteur de marchandises générales, à chargement partiel ou complet, peut avoir une production diversifiée sur courte et longue distances et ainsi que le fait remarquer Chow, bien qu'il soit habituel de tenir compte de l'éventail de la production des divers transporteurs, beaucoup d'économistes supposent simplement que des transporteurs semblables ont un même type de production. Certains maintiennent que l'unité de production la mieux appropriée pour l'industrie des transports est la tonne-kilomètre, mais toutes les tonnes-kilomètres ne sont pas identiques, puisqu'elles diffèrent sur le plan de la qualité du service alors que la diversification de la production de l'entreprise complique encore la question. Pour sa part, Chow se sert de la technologie utilisée comme différenciation initiale des tonnes-kilomètres. Par exemple, une tonne-kilomètre de transport de chargement partiel sur une courte distance (dont la production est influencée par la technologie utilisée dans les terminus) n'est pas identique à une tonne-kilomètre de transport de chargement complet sur une longue distance[18]. Le regroupement des transporteurs en fonction de leur technologie de production est un point de départ très utile pour une analyse de l'organisation industrielle du camionnage et, dans le contexte canadien, le regroupement de ces transporteurs par rapport aux réglementations provinciales permet manifestement aux chercheurs de vérifier certaines hypothèses au sujet des effets de la réglementation.

---

18. Rien de tout cela n'est "nouveau". Pour les lecteurs qui désirent suivre le débat, voir Georges W. Wilson, "On the Unit of Output in Transportation", Land Economics 35, août 1959, pp. 267-276. Voir aussi Chow, "Economics of Motor Freight", chap. 3.

Encore qu'il soit vrai qu'environ le quart des transporteurs analysés par Chow n'ont pas de frais de gare, cette caractéristique de l'échantillon vient de ce que les entreprises comprises dans cette analyse transversale englobent à la fois des transporteurs à chargement partiel et à chargement complet. Le fait d'éliminer toutes les entreprises n'ayant pas de frais de terminus pourrait détruire la représentativité de l'échantillon, car on éliminerait ainsi la plupart des transporteurs à chargement complet. Dans la partie de l'analyse axée sur les chargements partiels, les entreprises de transporteurs à chargement complet (secteur qui utilise très peu les terminus) sont exclues.

D'autres chercheurs du Comité interministériel ont choisi des techniques différentes pour caractériser l'industrie du camionnage. Ainsi, McRae et Prescott[19] font état de certains aspects de la technologie sous-jacente en classant les données sur le camionnage en fonction de la taille du chargement, de la longueur du parcours et de la catégorie de revenu du transporteur[20], mais leur analyse a pour objet principal six catégories de marchandises en prenant en considération la totalité des aspects de cette activité. Ces six catégories de marchandises peuvent être acheminées par des transporteurs spécialisés ou par des transporteurs de marchandises générales; ces derniers peuvent aussi prendre des chargements composés d'un ou de divers types de produits. Néanmoins, cette approche ne permet pas une véritable délimitation des frontières de l'industrie à partir des spécificités d'exploitation des divers transporteurs. Malgré ces lacunes, McRae et Prescott n'en présentent pas moins des données très intéressantes sur les traits distinctifs des chargements dans certaines provinces. Les résultats les plus pertinents pour notre étude sont présentés au tableau 1.

Les transporteurs de classe I de l'Ontario dominent nettement le "marché" des expéditions à chargement partiel, qui représentent près de la moitié du revenu total du camionnage en Ontario. En Alberta par contre, les transporteurs de classe I (revenus de plus de deux millions de dollars) ne dominent pas le marché, alors que les transporteurs de classe II y jouent un rôle plus important qu'en Ontario. Dans les deux provinces, le chargement partiel représente une faible proportion du tonnage total, mais une part considérable des revenus[21].

---

19. J.J. McRae et D.M. Prescott, Definition et caractéristiques des marchés de camionnage : analyse statistique, Ottawa, Transports Canada, TP n° 2907F, janvier 1980.

20. L'utilisation des terminus est en corrélation avec les revenus des transporteurs et la proportion de la production constituée de chargements partiels.

21. Les données présentées au tableau 1 constituent un cadre pour une analyse de rendement que nous verrons dans une section ultérieure. Dans le présent chapitre, elles servent à mettre en relief les principaux secteurs de l'industrie et leur importance relative dans les deux provinces.

Tableau 1

Part (pourcentage) de revenu et tonnage par classe de transporteur - Alberta et Ontario, 1975

	Ontario	Alberta
Part des transporteurs de classe I dans le revenu total (Intra-Ontario)	65	37
Part du transport à chargement partiel dans le revenu total	45	27
Part des transporteurs de la classe I dans le revenu du transport à chargement partiel	80	36
Part du transport à chargement partiel par rapport au tonnage total (Intra-Ontario)	10	6
Part des transporteurs de la classe II dans le revenu total	23	30
Part des transporteurs de classe II dans le revenu du transport à chargement partiel	11	26

Pour leur part, Cairns et Kirk[22] ont choisi une méthode qui permet de vérifier empiriquement si les données industrielles peuvent être classées en des composantes utiles à l'analyse. Ils ont circonscrit leurs recherches sur les fonctions de coût pour des producteurs homogènes ou diversifiés, aux camionneurs de l'Ontario, de l'Alberta et du Québec, étant donné qu'ils disposaient de données sûres sur les tonnes-kilomètres de marchandises acheminées par les entreprises de ces provinces. Ils concluent que "les résultats de l'analyse de fragmentation industrielle n'ont pas

22. M.B. Cairns et B.D. Kirk, L'industrie canadienne du camionnage pour compte d'autrui et les effets de la réglementation : une analyse de la structure des coûts, Ottawa, Commission canadienne des transports, rapport n° 20-80-03, 1980.

permis d'établir une division claire entre les transporteurs à chargement partiel et ceux à chargement complet, ni des caractères d'exploitation distincts entre ces deux types de camionneurs"[23].

Cairns et Kirk soutiennent que les résultats montrent que "il existe des distinctions bien nettes en ce qui concerne le genre de trafic (chargements partiel et complet sur courte distance et chargement complet sur longue distance), exception faite d'un groupe bien connu de transporteurs sous contrat, rien ne permet de confirmer l'hypothèse d'une division naturelle [SIC] en groupes de transporteurs ayant des caractéristiques semblables sur le plan de l'exploitation et du trafic"[24]. Cela tient avant tout aux modalités de sélection de leurs échantillons (voir la section Remarques concernant les études sur les économies d'échelle, chap. II). Une autre méthode, qui pourrait répondre au désir d'isoler les transporteurs spécialisés, comporterait une analyse des caractéristiques d'exploitation des transporteurs occupant les deux pôles du champ d'activité de cette industrie.

Nous avons choisi une variante de l'approche de Chow et de Prescott et McRae pour examiner le taux de rendement, c'est-à-dire que les transporteurs ont été choisis en fonction de leurs modalités de service et de leur classe de revenu. Deux raisons justifient cette décision. En effet, bien que les autres techniques puissent paraître plus rigoureuses, celle de McRae et Prescott met l'accent sur l'ensemble des données relatives aux produits transportés en accordant peu d'importance aux particularités opérationnelles de l'entreprise. Par ailleurs, Cairns et Kirk prennent le transporteur comme unité d'observation, sacrifiant ainsi les données pertinentes sur les marchandises.

En bonne partie les recherches récentes sur le camionnage ont été axées non seulement sur les différences technologiques entre le transport à chargement partiel et à chargement complet, mais aussi sur le comportement des entreprises et de l'ensemble de l'industrie. Ainsi, Snow affirme que si les transporteurs à chargement complet semblent se conformer au modèle concurrentiel, il n'en est pas

---

23. Ibid., p. 9.

24. Ibid. Une autre étude, celle de J. Diamond, Analyse des industries de transport, caractéristiques des coûts et des capitaux de l'industrie canadienne du camionnage, Ottawa, Commission canadienne des transports, rapport n° 20-80-05, 1980, établit une division industrielle à partir des grandes catégories de marchandises et de transporteurs.

de même pour les transporteurs à chargement partiel[25], ce qui indiquerait que les différences technologiques entre les transporteurs ont tendance à se répéter au niveau des coûts et du comportement de l'entreprise. Pour cette raison, Daniel O'Neal de l'Interstate Commerce Commission (ICC) a proposé la déréglementation des transporteurs à chargement complet, mais non des transporteurs à chargement partiel[26].

Les rapports existant entre la structure de l'industrie du camionnage, son comportement et sa performance sont extrêmement complexes. En premier lieu les termes tels que chargement complet et chargement partiel, ou encore réglementation et déréglementation, peuvent induire en erreur dans la mesure où, en dépit de l'insuffisance des données dont on dispose, ils créent l'impression qu'il est possible de regrouper les transporteurs sous ces étiquettes, alors qu'en fait, les éléments structurels qui définissent une industrie ne peuvent être isolés que de façon approximative[27]. Ainsi, la taille de l'envoi, la longueur du parcours, etc., sont des variables continues, et non pas discrètes alors que les permutations et combinaisons des caractères de la production sont infinies, si bien que toute tentative de regroupement est nécessairement arbitraire. De même il est difficile de distinguer les transporteurs soumis à la réglementation de ceux qui ne le sont pas car il existe des différences importantes entre la réglementation de facto et de jure que ce soit entre les provinces ou dans une seule province, ou bien entre les divers secteurs de l'industrie

---

25. James W. Snow, "The Problem of Motor Carrier Regulation and the Ford Administration's Proposal for Reform" publié sous la direction de Paul W. MacAvoy and James W. Snow, Regulation of Entry and Pricing in Truck Transportation, Washington, D.C., American Enterprise Institute, 1977, pp. 5-43. Voir aussi Michael Lawrence, "Economies of Scale in the General Freight Motor Common Carrier Industry: Additional Evidence", Proceedings - Seventeenth Annual Meeting of the Transportation Research Forum, Oxford, Indiana, Richard B. Cross, 1976, pp. 169-176.

26. Daniel O'Neal, Memorandum -- Motor Carrier Regulation, Washington, D.C., ICC Deregulation Working Paper, Attachment to Truck Line #132, novembre 1978.

27. Voir Transports Canada, Le cadre institutionnel de l'industrie canadienne du camionnage : Vol. 1 - Le secteur public, vol. II - Le secteur privé, TP n° 3027F, Ottawa, avril 1979, chap. A et B.

d'une province donnée. Par ailleurs, des termes comme chargement complet et chargement partiel n'étant pas définis par la loi canadienne (contrairement aux États-Unis) il est peu probable qu'ils soient utilisés uniformément pour de longues périodes[28].

En raison de la complexité des particularités structurelles de cette industrie, il est difficile de faire ressortir des corrélations précises entre des éléments structurels et un comportement donné. Cependant, les paramètres classiques du comportement en matière d'organisation industrielle, c'est-à-dire la politique de prix, la politique relative aux produits et l'existence d'un comportement coercitif, présupposent nécessairement que l'on ait identifié correctement l'industrie et sa production. En d'autres termes, on suppose que la question a été circonscrite pour les besoins de l'analyse[29], dans la mesure où, malgré la complexité des rapports et le caractère vague des paramètres, la difficulté paraît relever surtout des variétés de structure, de comportement et, en fin de compte de rendement entre les transporteurs à chargement partiel, diversités qui reflètent les différences technologiques mentionnées précédemment.

Ces contrastes manifestes entre les camionneurs à chargement complet et à chargement partiel sont encore renforcés par une analyse de l'activité des bureaux de tarifs, qui démontre que les transporteurs à chargement partiel participent aux activités des bureaux de tarifs dans le but de réduire la concurrence en fixant les tarifs et les modalités du service. Les recherches de McRae et Prescott montrent bien l'importance des marchés du transport à chargement partiel ainsi que les traits qui les caractérisent[30]. Ainsi, en 1977, la part des membres des bureaux de tarifs dépassait

---

28. C'est pour ces raisons (et pour d'autres) que les paramètres structurels types comme les rapports de concentration n'ont qu'une signification restreinte lorsqu'on les applique aux caractéristiques structurelles de l'industrie du camionnage.

29. Voir Transports Canada, Étude de la concurrence et la réglementation dans l'industrie du camionnage, TP n° 2889F, Ottawa, août 1979. Voir aussi "Comments" par l'Association canadienne du camionnage, février 1980.

30. J.J. McRae et D.M. Prescott, Analyse du rôle des membres des bureaux de tarifs sur les marchés de camionnage à chargement partiel, Ottawa, Transports Canada, TP n° 3335F, avril 1981.

celle des non-membres dans 7 des 10 marchés étudiés. En délimitant les marchés en fonction des revenus, en 1977, la quote-part du marché la plus faible détenue par les membres était celle du transport intra-Alberta (33 p. 100) et la plus élevée, celle des provinces de l'Atlantique et du Québec (80 p. 100). Dans les 4 provinces de l'Ouest, la part des membres représentait environ 60 p. 100 des revenus, 65 p. 100 du tonnage, 70 p. 100 des tonnes-kilomètres et 77 p. 100 des envois à chargement partiel.

Si le lien entre les transporteurs à chargement partiel et les activités des bureaux de tarifs a été clairement établi par les écrits de McRae et Prescott, par contre aucune étude n'a été entreprise par le Comité ministériel afin de déterminer dans quelle mesure le comportement de ces bureaux est anti-compétitif, c'est-à-dire jusqu'à quel point ses membres arrivent à maintenir l'uniformité des prix.

Dans une analyse des facteurs qui contribuent à la différenciation sur le plan des revenus par tonne-kilomètre entre les membres et les non-membres, McRae et Prescott remarquent que le coefficient "d'affiliation" est susceptible d'avoir un rapport négatif avec le revenu par tonne-kilomètre, ce qui signifierait que les membres ont des revenus inférieurs par tonne-kilomètre à ceux des non-membres. Cette assertion parait infirmer l'opinion exprimée précédemment et il conviendrait d'y apporter des éclaircissements, mais il n'entre pas dans notre plan de travail d'analyser la méthode économétrique utilisée ni d'expliquer comment les résultats ont été obtenus. D'autres études sur les marchés du camionnage à chargement partiel ont, par ailleurs, déjà été faites par Transports Canada[31].

D'autre part, McRae et Prescott corroborent les avis déjà exprimés au sujet de l'importance des frais de gare pour les transporteurs à chargement partiel, frais qui sont supérieurs à ceux des transporteurs à chargement complet[32] et plus élevés pour les membres des bureaux de tarifs que pour les non-membres[33]. Cela signifierait que les services

---

31. Transports Canada, Étude de la concurrence et réglementation dans l'industrie du camionnage, p. 99. On y souligne que "là où les bureaux de tarifs fixent les prix, les expéditions de chargements partiels ne correspondent aux critères de concurrence qu'en de rares endroits".

32. McRae et Prescott, Analyse du rôle des membres des bureaux de tarifs, p. 10.

33. Ibid.

offerts par les membres et les non-membres ne sont pas d'égale qualité, alors que sur la plupart des marchés les quatre plus grandes entreprises membres sont de taille supérieure aux quatre plus grandes entreprises non membres et, dans certains cas, elles sont les quatre plus grandes entreprises de l'ensemble du marché en question.

En résumé, la raison pour laquelle on segmente l'industrie du camionnage se rapporte aux technologies de production sous-jacentes aux divers sous-secteurs des deux grands ensembles industriels, soit les chargements complets et les chargements partiels. Des deux, le secteur des chargements partiels est relativement plus important sur le plan des revenus et son comportement, influencé par la technologie de production, peut être considéré comme anti-concurrentiel. De plus, les camionneurs qui se spécialisent dans des expéditions de chargements partiels sont généralement classés comme transporteurs de machandises générales.

ANALYSE DU TAUX DE RENDEMENT

Pour étudier l'efficacité dans l'affectation des ressources chez les transporteurs routiers, on a effectué une analyse du taux de rendement de certains transporteurs de l'Ontario et de l'Alberta[34] en se fondant en partie sur l'étude de Silberman concernant les revenus nécessaires aux transporteurs routiers américains[35]. L'objectif principal de Silberman était d'élaborer une méthode de recherche qui permettrait à l'industrie américaine de satisfaire à une demande de l'Interstate Commerce Commission concernant les revenus nécessaires. À partir d'un échantillon de base constitué de 56 transporteurs routiers et de données chronologiques complètes pour les années 1968 à 1972, il a comparé les taux de rendement de l'échantillon aux taux de 81 industries non réglementées. Les comparaisons des taux de rendement ont ensuite été corrigées afin de tenir compte des différences de risque relatif et des structures de capital pour déterminer si les revenus des entreprises de transport motorisé étaient suffisants.

---

34. Andrew Klymchuk, Motor Carrier Rate of Return Analysis: Selected Markets, rapport rédigé pour Consommation et Corporations Canada et le Comité interministériel sur la concurrence et la réglementation dans les transports, en voie de publication.

35. Irwin H. Silberman, Report on the Sum of Money: A Five Year Analysis, New York, Irwin H. Silberman and Associates, 1974.

Silberman a noté des différences marquées dans les taux de rendement des deux groupes. Bien que les taux de rendement des transporteurs routiers soient relativement plus élevés, il en conclut qu'ils ne sont pas suffisamment élevés pour compenser les risques, la croissance et les modalités de capitalisation inhérentes à l'exploitation des entreprises de transport routier.

L'idée fondamentale qui sous-tend l'analyse de Silberman, est celle du risque et sa forte corrélation théorique avec le taux de rendement. Néanmoins, les recherches effectuées jusqu'à date n'ont pas permis de confirmer de façon empirique l'existence d'une corrélation entre les risque et la rentabilité; par contre, elles attestent pour la plupart de l'importance des variables structurelles du marché pour expliquer le risque et le taux de rendement. Comme le note Shepherd : "Les primes de risque observées dans des études antérieures traduisaient sans doute un certain pouvoir sur le marché"[36]. (soulignement ajouté)

La norme "de gains comparatifs" semble être plus conforme à la conception de l'économiste de l'affectation efficiente des ressources. D'autre part, une autre méthode, appelée norme d'"industries comparables", établit un rapport entre les gains de deux industries qui ont une structure de capital et des risques semblables, afin d'établir quelles industries peuvent être comparées. Néanmoins, ce modèle prête à confusion puisqu'il suppose a priori que les transporteurs routiers soumis à la réglementation, devraient avoir un rendement égal à celui des industries non réglementées de structure de capital et risques analogues. Or, la plupart des études entreprises sur les corrélations entre le risque et le rendement n'ont pas tenu compte des autres facteurs déterminants tels que la réglementation, la maturité du secteur industriel, etc. Des recherches additionnelles

---

36. Shepherd, Economics of Industrial Organization, p. 275. Voir les sources mentionnées dans cet ouvrage, plus particulièrement P. Cootner et D. Holland, "Rate of Return and Business Risk", Bell Journal of Economics, 1, automne 1970, pp. 211-226. Voir aussi William G. Shepherd, The Treatment of Market Power, New York, Columbia University Press, 1975, pp. 109-113, pour une description détaillée des études où l'on soutient que les variables structurelles sont importantes.

seront donc nécessaires pour préciser les cas de faible rendement et de risque élevé dans un contexte de réglementation, pour déterminer s'il faut soit diminuer le capital investi, soit accroître le rendement légitime afin de compenser les risques ou bien s'il vaut mieux envisager d'autres mesures. Selon Shepherd,

> Le refus de reconnaître que beaucoup de services publics atteignent un point où il convient de réduire le capital investi constitue un obstacle à l'adoption des impératifs requis pour l'obtention de taux de rendement convenables[37].

En définitive, cette analyse à partir d'industries comparables ne semble pas appropriée pour connaître l'affectation efficiente des ressources, son inconvénient principal résidant dans le postulat selon lequel des industries semblables devraient obtenir des taux de rendement égaux. En réalité, une entreprise peut atteindre les taux de rendement qu'elle a visés même si elle est inefficace, peu innovatrice, etc., ce qui nous amène à penser que le rapport est éloigné entre l'approche normative des industries comparables et l'affectation efficiente[38], car le risque peut être fonction de la réglementation, dans la mesure où cette réglementation influe sur le degré de risque. Ainsi, lorsque la réglementation est appliquée de façon très rigide ou qu'elle comporte des objectifs étrangers au transport, comme ce peut être le cas pour l'industrie du camionnage, les bénéfices réalisés risquent fort d'être faibles. Cependant, la réglementation en soi est généralement considérée comme un élément favorisant la hausse des profits. Ainsi, les analystes du marché boursier américain ont longtemps considéré la réglementation de l'ICC comme un facteur important du très bon rendement que continuent d'obtenir les principaux transporteurs.

---

37. Shepherd, Market Power, p. 234.

38. Ibid.

La méthode du taux de rendement adoptée dans cet exposé est fondée sur la comparaison des taux de rendement de secteurs sélectionnés de l'industrie du camionnage avec ceux de grands groupes industriels non réglementés, ainsi que sur des corrélations entre les risques encourus et le taux de rendement pour les transporteurs comparables de l'Ontario et de l'Alberta. Cette comparaison des taux de rendement de certains transporteurs de l'Ontario et de l'Alberta permet de vérifier les hypothèses relatives à la performance, à savoir, tout d'abord que les grandes entreprises de transport sont plus rentables que les petits transporteurs dans le contexte de la réglementation ontarienne[39]; deuxièmement les petits transporteurs de l'Ontario sont plus rentables que les transporteurs identiques d'Alberta non soumis, eux, à la réglementation; enfin, les risques sont plus faibles en Alberta qu'en Ontario, à la fois pour les grands et les petits transporteurs.

L'échantillon de transporteurs retenus pour l'analyse se composait de 26 transporteurs de classe I, 24 transporteurs de classe II de l'Ontario, 9 transporteurs de classe II de l'Alberta, comprenant principalement des transporteurs publics de marchandises générales desservant des parcours intraprovinciaux et interurbains[40] et représentant environ

---

39. Voir Richard Klem, "Market Structure and Conduct" publié sous la direction de MacAvoy and Snow, Entry and Pricing, p. 138. L'auteur dit : "il importe de se demander pourquoi les grandes entreprises ont tendance à réaliser des profits supérieurs (par rapport à leurs revenus) à ceux des petites entreprises... (La situation) paraît anormale, il conviendrait de se pencher sur cette question".

40. Les critères de sélection de l'échantillon sont présentés dans Klymchuk, Rate of Return Analysis, partie B, p. 2. Les voici :

a) 70 p. 100 des revenus de transport des entreprises devaient provenir de l'acheminement de marchandises générales;
b) 70 p. 100 des revenus de transport des entreprises devaient provenir du trafic intraprovincial;
c) tous les transporteurs devaient être des entreprises constituées en sociétés;
d) tous les revenus de transport devaient provenir de déplacements interurbains (distances supérieures à 24 km);
e) tous les transporteurs devaient être des transporteurs publics.

50 p. 100 des transporteurs de marchandises générales de la classe du revenu correspondante en Ontario et en Alberta en 1974. Ainsi, les 26 transporteurs de classe I et les 24 de classe II de l'Ontario représentaient respectivement 59 et 48 p. 100 des transporteurs de marchandises générales en 1974, alors que les 9 transporteurs de classe II de l'Alberta, pour leur part, constituaient environ 55 p. 100 des transporteurs de marchandises générales de cette province.

Tableau 2

Comparaison des taux de rendement des transporteurs de l'Ontario et de l'Alberta avec les taux obtenus dans le secteur manufacturier et le commerce de gros et de détail (en pourcentage)

	1974	1975	1976	1977	Moyenne sur 4 ans (pondérée)
1. Ontario (après ajustement) - 26 transporteurs de classe I	21,1	16,2	20,4	18,9	19,2
59% des transporteurs de marchandises générales de classe I - 1974					
24 transporteurs de classe II	15,4	16,3	10,3	7,2	12,0
48% des transporteurs de marchandises générales de classe II - 1974					
2. Alberta (après ajustement) - 9 transporteurs de classe II	2,4	17,9	15,2	1,3	8,4
56% des transporteurs de marchandises générales de classe II - 1974					
3. Ensemble des industries manufacturières	19,8	15,8	13,1	12,8	15,0
4. Commerce de gros	21,9	14,2	13,2	11,2	14,3
5. Commerce de détail	12,2	7,9	9,9	10,9	9,9
6. Combinaison de 3, 4 et 5	19,1	14,1	12,7	12,3	14,2

On a d'abord comparé les moyennes pondérées des taux de rendement sur quatre années aux taux de rendement semblables obtenus pour l'ensemble du secteur manufacturier et du secteur commercial de gros et de détail. Le tableau 2 montre que le taux de rendement des transporteurs de classe I de l'Ontario dépasse les taux de rendement obtenus dans le secteur manufacturier et dans le commerce de gros et de détail ainsi que leurs taux combinés. La rentabilité des transporteurs de classe II de l'Ontario ont tendance à être plus faible que ceux de classe I tandis que les transporteurs de classe II de l'Alberta ont le taux de rendement le plus faible.

Tableau 3

Tableau simplifié du taux de rendement ajusté et des risques pour les transporteurs de l'Ontario et de l'Alberta (moyennes non pondérées)

	Taux de rendement moyen	Risque (Variance)
Ontario		
classe I	17,9	0,032
classe II	11,3	0,022
Alberta		
classe II	7,0	0,003

Note : il convient de souligner qu'on a suivi l'analyse des taux de risque généralement adoptée mais que l'évaluation des risques n'est pas indépendante de l'unité de mesure. En uniformisant les résultats par le biais du coefficient de variation, on peut effectuer des comparaisons valables. Les coefficients de variation sont les suivants :

Ontario - classe I : 0,99
Ontario - classe II : 1,31
Ontario - classe III : 0,78

Il serait bon d'examiner plus en profondeur ces résultats. Par exemple, nous n'avons pas pu suffisamment tenir compte des activités de location. Toutefois, les données disponibles indiquent qu'en Ontario les transporteurs à chargement partiel de marchandises générales avaient un taux de rendement supérieur grâce à la réglementation en vigueur[41].

En ce qui concerne l'analyse du risque et du taux de rendement, le tableau 3 fait voir qu'en général les transporteurs de classe I de l'Ontario ont des taux de rendement considérablement supérieurs à ceux de la classe II de l'Ontario, mais que les risques (évalués en fonction de la variance du taux de rendement non pondéré pour quatre ans) sont à peu près les mêmes. En d'autres termes, les transporteurs de classe I obtiennent des taux de rendement supérieurs, mais ils ne font pas nécessairement face à des risques plus élevés.

---

41. Bien que les transporteurs les plus petits (classe III) n'aient pas été étudiés, il semble, d'après les travaux de Diamond et de Chow, qu'ils obtiennent un taux de rendement suffisant, même supérieur dans certains cas à celui des transporteurs de classe II. De plus, McRae et Prescott montrent que les transporteurs de classe III jouent un rôle important dans l'acheminement des expéditions de chargements partiels en Alberta.

Chapitre II

EFFICACITÉ TECHNIQUE

ÉCONOMIES D'ÉCHELLE

Les analyses courantes du rendement en matière d'organisation industrielle accordent une grande importance à l'efficacité technique et l'un des aspects de cette efficacité concerne les économies d'échelle. Après avoir identifié les économies d'échelle comme paramètre de structure, il faut en déterminer l'importance en fonction du nombre d'entreprises dont l'échelle de production est optimale et calculer les coûts des autres entreprises.

La documentation sur l'économie du camionnage abonde en analyses sur les économies d'échelle. Ces études sont habituellement américaines et ne révèlent aucune économie importante au-delà d'un niveau de production très faible, c'est-à-dire qu'à des niveaux de production relativement faibles, les coûts par unité diminuent énormément, et des coûts constants sont obtenus (c'est-à-dire que la courbe s'affaisse). Il n'en reste pas moins que la question de l'importance de ces économies a toujours été controversée aux États-Unis; au Canada, en revanche, avant l'enquête du Comité interministériel, aucune étude n'avait été faite sur les économies d'échelle et leur portée au niveau des entreprises.

Deux études ont été effectuées pour le compte du Comité interministériel, l'une par Chow[1] et l'autre par Cairns et Kirk[2]. Bien que les études utilisent des méthodes de travail très différentes, les auteurs s'accordent pour

---

1. G. Chow, Analyse des coûts et des tarifs de l'industrie du camionnage commercial : comparaisons entre les provinces, Ottawa, Consommation et Corporations Canada, 1982.

2. M.B. Cairns et B.D. Kirk, L'industrie canadienne du camionnage pour compte d'autrui et les effets de la réglementation : une analyse de la structure des coûts, Ottawa, Commission canadienne des transports, rapport n° 20-80-03, 1980. Chow se sert d'une méthode de régression ordinaire pour examiner cette question tandis que Cairns et Kirk emploient des fonctions de coûts de production simple et multiple en se servant d'une spécification "trans-logarithmique".

admettre l'existence de fortes économies d'échelle et le fait que la plupart des entreprises-échantillons n'ont pas une échelle d'opération optimale. Par contre, ils ne sont pas d'accord en ce qui regarde l'action de la réglementation sur les fonctions de coût, ni sur la validité et l'interprétation de la variable explicative "utilisation de la capacité".

Les résultats de chaque étude seront brièvement présentés. On examinera ensuite ce que chacune tend à démontrer. Les conséquences entraînées par les politiques adoptées feront l'objet du chapitre IV.

ÉTUDE DE CHOW

Chow a choisi des transporteurs appartenant aux catégories suivantes : 1) marchandises générales, transporteurs intraprovinciaux, 2) marchandises générales,transporteurs provinciaux, chargement partiel et 3) marchandises générales, transporteurs publics provinciaux, opérant en Ontario, au Québec et en Alberta. Il arrive à la conclusion que les camionneurs de l'Alberta peuvent être caractérisés par un

Tableau 4

Rapport entre les coûts et revenus des transporteurs assujettis à la réglementation et les coûts et recettes des transporteurs de l'Alberta - modèle combiné

Provinces -- Alberta et	Groupe de transporteurs	Modèle recettes	coûts
Québec	mixte	1,41	1,47
Ontario	mixte	1,73	1,73
Québec	à chargement partiel	1,38	1,45
Ontario	à chargement partiel	1,96	2,00
Québec	public	1,35	1,37
Ontario	public	1,64	1,66

Note : si l'on examine la première ligne du tableau, on constate que les coûts et les revenus des transporteurs du Québec (tous les groupes combinés) sont respectivement 1,47 et 1,41 fois plus élevés que ceux des transporteurs de l'Alberta.

rendement toujours supérieur (coûts, revenus et bénéfices moins élevés[3]) à celui des transporteurs de l'Ontario et du Québec. Le tableau 4 indique les résultats. Comme on le voit, les revenus et les coûts des transporteurs du Québec (public et à chargement partiel combinés) sont plus élevés que ceux de l'Alberta dans une proportion de 41 et 47 p. 100. Ceux de l'Ontario le sont dans une proportion de 96 et 100 p. 100.

En se fondant sur l'analyse des coûts, Chow a évalué la taille optimale des entreprises avec le nombre de chargements comme mesure de production[4]. Les résultats sont présentés ci-dessous.

Tableau 5

Taille optimale des entreprises (chargements)

Groupe de transporteurs	Province		
	Québec	Ontario	Alberta
à chargement partiel	42 551	1 212 359	23 545
public	35 707	3 126 785	34 671
mixte	35 575	1 515 752	39 952

Au Québec, 37 transporteurs sur 51 effectuent moins de 40 000 chargements, la proportion étant de 23 sur 28 en Alberta. Aucun camionneur ontarien n'avait une échelle supérieure à l'échelle optimale.

---

3. Il est à noter que, selon Chow, les modèles des bénéfices ont peu de valeur au point de vue statistique.

4. Chow utilise le nombre de chargements comme critère d'évaluation "naturel" de la production au lieu des tonnes-kilomètres. Au point de vue des résultats de régression, l'analyse quantitative révèle très peu de différence entre les deux facteurs d'évaluation.

Chow ne peut pas s'en remettre entièrement à ces chiffres surtout pour le cas de l'Ontario, car les courbes à un niveau plus élevé d'exploitation s'affaissent très graduellement et l'échelle optimale (le point le plus bas sur la courbe du coût moyen) est loin du point d'origine. Bien que le coût exact d'exploitation à une échelle suboptimale ne soit pas estimé, il est néanmoins évident que la plupart des transporteurs concernés se situent là où la courbe des coûts s'infléchit abruptement, ce qui veut dire qu'une exploitation n'ayant pas une taille optimale comporte des coûts additionnels.

ÉTUDE DE CAIRNS ET KIRK[5]

Cette étude se propose d'examiner les effets de la réglementation économique sur les structures de coûts de certains transporteurs du Québec et de l'Ontario en les comparant à celles des transporteurs de l'Alberta où il n'y a en fait pas de réglementation. À cet effet, 103 entreprises de camionnage avec siège social dans les trois provinces ont été choisies selon la validité des données statistiques disponibles relativement au transport et l'état financier. Les transporteurs de l'échantillon effectuaient surtout des expéditions de nature provinciale ou internationale, et l'essentiel des chargements de 66 d'entre elles était constitué soit de marchandises générales, soit d'un assortiment de marchandises données.

Il est difficile d'établir des modèles de coûts, le camionnage étant un service hétérogène et les coûts variant selon le type et la qualité des services. C'est la raison pour laquelle nous nous sommes servis de fonctions de coûts de production à un et à plusieurs extrants pour établir les modèles des structures de coûts au niveau provincial.

---

5. Nous avons paraphrasé dans la présente section l'abrégé ("Cairns/Kirk Study Results") préparé par la Commission canadienne des transports afin de l'inclure dans notre exposé. Étant donné que nous présentons certains renseignements qui ne sont pas donnés dans la version publiée de l'étude de Cairns et de Kirk, les éléments de l'abrégé de la CCT qui seront examinés plus en détail seront soulignés, afin de pouvoir nous y référer plus facilement dans les sections suivantes.

L'étalon de mesure de la production à un extrant adopté est la tonne-kilomètre[6] tandis que les éléments de mesure de la production à plusieurs extrants sont les expéditions-kilomètres pour un chargement partiel, pour le transport sur une courte distance d'un chargement complet et pour le transport sur une longue distance d'un chargement complet.

Les résultats de l'analyse des fonctions de coûts de production à un extrant montrent de fortes économies d'échelle dans les trois provinces; en particulier, les courbes des coûts moyens du Québec et de l'Ontario diminuent à tous les échelons de la production tandis que celle de l'Alberta baisse à presque tous les niveaux de l'activité industrielle.

Cairns et Kirk considèrent les modalités du commerce particulièrement utiles lorsqu'on compare les courbes des coûts à l'échelle provinciale dans le but de déterminer les effets de la réglementation. Ainsi, les camionneurs de l'Alberta expédient un plus grand nombre de chargements complets que ceux du Québec ou de l'Ontario, où les chargements partiels prédominent. Selon eux, les taux d'utilisation de la capacité sont différents d'une province à l'autre à cause de la diversité des types de produits transportés et les taux d'utilisation des transporteurs de l'Alberta sont supérieurs à ceux des deux autres provinces[7]. Ces taux ont eux-

---

6. Les données empiriques indiquées dans l'étude de Cairns et Kirk servent à démontrer que les tonnes-milles (exprimées ici en tonnes-kilomètres) constituent un bien meilleur critère d'évaluation de la production à un seul extrant, que d'autres mesures telles que le nombre de chargements.

7. Si Cairns et Kirk affirment que le taux d'utilisation de la capacité est plus élevé en Alberta qu'au Québec ou en Ontario, Harries and Associates, par contre, émettent une opinion différente dans Étude de la réglementation et du rendement économique du camionnage en Alberta, Ottawa, Commission canadienne des transports, Direction de la recherche, rapport n° 20-79-10, 1979, soulignant que le taux d'utilisation de la capacité en Alberta est le moins élevé des quatre provinces de l'Ouest. Le point important n'est pas le fort taux d'utilisation de la capacité en Alberta, mais plutôt les niveaux relativement faibles signalés au Québec et en Ontario.

mêmes un effet sur les courbes des coûts moyens et Cairns et Kirk notent, en comparant ces deux courbes après avoir uniformisé la capacité d'utilisation et les prix de facteur, peu d'écart dans les courbes des coûts moyens des trois provinces. Par exemple, les coûts moyens par tonne-kilomètre en Alberta, au Québec et en Ontario correspondent respectivement à 17¢, 14¢ et 18¢ lorsque le niveau de production est de 3,27 millions de tonnes-kilomètres (ce qui est proche du niveau de production de plusieurs petits transporteurs faisant partie de cette étude). À l'autre extrémité de l'échelle, les coûts moyens par tonne-kilomètre en Alberta, au Québec et en Ontario atteignent respectivement 5¢, 4¢ et 4¢ pour un niveau de production de 75 millions de tonnes-kilomètres (niveau atteint seulement par un petit nombre des transporteurs de l'étude).

De façon générale, les résultats de l'analyse de la production multiple de Cairns et Kirk concordent avec ceux de l'analyse de la production à un seul extrant[8]. Notamment, ces résultats indiquent une fois de plus de fortes économies d'échelle dans les trois provinces. Cairns et Kirk soulignent que, théoriquement, l'évaluation des économies d'échelle dans le cas de la production à plusieurs extrants ne caractérise pas la structure de l'industrie dont les coûts sont les plus bas. L'identification explicite des trois types de production définis dans leur analyse de la production à plusieurs extrants donne à penser que l'inclusion des taux d'utilisation dans l'analyse de la production à plusieurs extrants aurait des répercussions moindres que dans celle de la production à un seul extrant. C'est effectivement ce qu'on a constaté et l'action exercée alors par les taux d'utilisation sur les courbes des coûts au niveau provincial est beaucoup moins forte, bien qu'elle ne soit pas supprimée. Après avoir observé les inégalités dans les caractéristiques du trafic et l'utilisation de la capacité, Cairns et Kirk font remarquer que les écarts résiduels de coûts par unité entre les provinces proviennent du type de marchandises transportées et non de la réglementation.

---

8. Les résultats de l'étude et le comportement des fonctions de coûts concernant l'utilisation de la capacité peuvent en fait entraîner une telle concordance, mais cette interprétation est compliquée par les difficultés que pose l'analyse de la production à plusieurs extrants et par le fait a) que cette analyse traite du coût marginal (le coût moyen n'est pas défini) et b) que les courbes individuelles des coûts des produits combinés ne peuvent être analysées séparément.

REMARQUES CONCERNANT LES ÉTUDES SUR LES ÉCONOMIES D'ÉCHELLE

Bien que Cairns et Kirk ainsi que Chow soient d'accord pour dire que le camionnage montre des économies d'échelle, des éclaircissements s'imposent quant à leur signification et leur portée. Tout d'abord, il faut se demander si cette conclusion est valable pour les divers groupes de transporteurs que comprend l'industrie du camionnage. Pour sa part, Chow utilise un groupe représentant les différents types de transporteurs provinciaux de marchandises générales dans le but de vérifier les opinions exprimées a priori sur l'origine des économies d'échelle. Les transporteurs de marchandises générales transportent plusieurs types de produits avec des véhicules ordinaires, les terminus sont plus ou moins utilisés, selon les cas, pour trier, grouper et regrouper les chargements. Un terminus constitue un actif fixe durable et compte tenu de la taille de ses immobilisations, ils donnent lieu à des économies d'échelle. Quant à Cairns et Kirk, ils accordent une importance primordiale à la validité des données et tentent de déterminer s'il existe des différences dans les modes d'exploitation afin de savoir si le fait de classer les transporteurs selon les divers secteurs de l'industrie est justifié. Contrairement aux principes théoriques formulés au sujet des économies d'échelle, les résultats de leurs vérifications montrent que, sauf pour les transporteurs à contrat spécialisés, le fractionnement "naturel" de l'industrie en transporteurs ayant des caractéristiques d'exploitation discontinues n'est pas justifié.

La question se complique par la découverte de divergences entre les principales sources de référence des études, c'est-à-dire entre les bandes d'ordinateur de la Déclaration de l'enquête sur les entreprises de camionnage (D.E.C.) et la formule Origine et Destination - Camionnage (O.D.C.). Chow a choisi son échantillon d'entreprises de manière à ce qu'il soit représentatif des transporteurs provinciaux afin d'en dégager les effets de la réglementation. Comme le montre le tableau 6, les 28 transporteurs en Alberta, choisis au moyen de la bande D.E.C., disaient se consacrer uniquement au transport provincial. Toutefois, un examen plus approfondi de cette catégorie de camionneurs, à la lumière des renseignements contenus dans les feuilles de route apparaissant sur la bande D.E.C., a permis de constater qu'une partie du revenu de plusieurs transporteurs provenait d'opérations de transport à l'extérieur de la province. On obtient le même résultat lorsqu'on réexamine l'échantillon de Cairns et Kirk avec l'aide de la bande O.D.C. Comme nous l'avons indiqué, plus de 50 p. 100 du revenu de 7 des 35 transporteurs (ou 20 p. 100 de l'échantillon) provenait de transport à l'extérieur de la province.

Tableau 6

Nombre de transporteurs albertains utilisés dans les études de Chow et de Cairns et Kirk, selon certaines échelles du pourcentage estimatif du revenu annuel brut des entrepreneurs en camionnage provenant des opérations de transport extraprovincial selon les bandes D.E.C. et O.D.C.

Échelle de pourcentage du revenu extraprovincial	D.E.C.		O.D.C.	
	Chow	Cairns et Kirk	Chow	Cairns et Kirk
	(nombre de transporteurs)			
0	28	16	15	11
1-10	0	4	11	11
11-20	0	5	1	3
21-30	0	2	0	2
31-50	0	4	1	1
plus de 50	0	4	0	7
	28	35	28	35

Tableau 7

Nombre de transporteurs québécois et ontariens utilisés dans les études de Chow et de Cairns et Kirk, selon certaines échelles du pourcentage estimatif du revenu annuel brut des entrepreneurs en camionnage provenant du transport sur les voies publiques sur une distance de 24 kilomètres ou moins selon la D.E.C.

Échelle de pourcentage du revenu provenant des expéditions locales	D.E.C.		O.D.C.	
	Chow	Cairns et Kirk	Chow	Cairns et Kirk
	(nombre de transporteurs)			
0	17	15	16	15
1-10	18	8	22	14
11-20	4	6	3	6
21-30	5	3	3	1
31-50	2	0	2	0
plus de 50	5	0	5	0
	51	32	51	36

Le tableau 7 montre que le revenu d'un nombre significatif de transporteurs contenus dans les deux échantillons provient d'expéditions locales au Québec et en Ontario. (Les transporteurs locaux ne sont pas assujettis au même genre de régulation que les transporteurs interurbains.) Cairns et Kirk se servent de 30 p. 100 comme ligne de démarcation, et pour cette raison, les transporteurs dont plus de 30 p. 100 des revenus proviennent d'expéditions locales, sont exclus de leur échantillon contrairement à Chow dont l'échantillon comprend 7 transporteurs de chaque province dont plus de 30 p. 100 des revenus proviennent d'expéditions locales.

Nous avons soulevé ces questions dans le but de mettre en évidence les problèmes de données relatifs aux études empiriques sur les économies d'échelle et pour réaffirmer notre préoccupation formulée plus haut concernant la généralité des résultats. Faisant abstraction des contradictions dans les informations contenues sur les bandes D.E.C. et O.D.C., Chow essaie de choisir des transporteurs dont la situation concorde avec ses opinions a priori sur les économies dans le domaine du camionnage. Cairns et Kirk, quant à eux, en se fondant sur leur échantillon, qui comprend divers types de transporteurs, affirment que les opinions a priori sont sans fondement. Toutefois, à moins qu'il ne soit possible de démontrer que l'échantillon des transporteurs analysés correspond à la répartition de tous les transporteurs ou à un secteur spécifique de l'industrie, il nous faut considérer leurs résultats comme beaucoup moins sûrs.

En outre, si l'on veut connaître les effets de la réglementation provinciale, les transporteurs contenus dans les échantillons doivent transporter des marchandises à l'intérieur des provinces indiquées. Dans le cas de l'Alberta, qui est un point de référence important, où la réglementation s'applique aux entreprises interprovinciales et non aux provinciales, le fait d'inclure les transporteurs interprovinciaux permet de comparer les transporteurs de l'Alberta soumis à la réglementation avec ceux du Québec et de l'Ontario. Il se pourrait que le fait d'inclure les transporteurs dont les revenus pour les expéditions locales sont élevés dissimule les effets de la réglementation sur les transporteurs interurbains qui constituent le principal sujet de l'analyse.

Les deux études montrent bien les difficultés posées par le choix des transporteurs. Aussi faut-il procéder à une analyse plus approfondie pour déterminer la sensibilité de ces résultats[9].

Les effets des économies d'échelle sur la fixation des prix et sur la structure du marché découlent des hypothèses suivantes[10] :

---

9. Les bandes d'ordinateur D.E.C. et O.D.C. fournissent des renseignements de nature très différente, ce qui pourrait entraîner des distorsions considérables dans les résultats obtenus par Cairns et Kirk d'une part et Chow d'autre part, et dans les résultats obtenus avant et après l'élimination des différences dans les deux études.

Reconnaissant cette possibilité d'erreur, Chow a éliminé les transporteurs qui avaient été injustement inclus dans l'échantillon, compte tenu des données O.D.C. Les tests de sensibilité consistaient en une réévaluation des régressions après élimination de 2 transporteurs de l'Alberta dont les recettes extra-provinciales dépassaient 10 p. 100 ainsi que de 18 transporteurs de l'Ontario, du Québec et de l'Alberta dont plus de 30 p. 100 des recettes provenaient du transport local. Une fois ces transporteurs éliminés, les études de Chow et de Cairns et Kirk donnent une image plus fidèle des caractères des transporteurs locaux.

Le fait d'éliminer ces transporteurs permet aussi de résoudre le problème de la représentativité intra-provinciale des entreprises dans l'étude de Chow. Par contre, l'étude de Cairns et Kirk comporte 13 entreprises sur 35 dont plus de 10 p. 100 des recettes proviennent du transport extraprovincial. (Il convient de souligner que 7 de ces 13 entreprises tirent 50 p. 100 de leurs revenus des activités extraprovinciales.) Ces corrections ont pour effet de renforcer les résultats initiaux de l'étude de Chow.

L'étude de Cairns et Kirk n'a pas fait l'objet d'un test de sensibilité semblable. Compte tenu des différences considérables dans le champ d'activité des transporteurs retenus dans chacune des deux études, il conviendrait de procéder à des tests de sensibilité semblables pour les résultats de l'étude de Cairns et Kirk.

10. Voir Cairns/Kirk Study Results, p. 32.

1) une entreprise qui a des économies d'échelle ne peut recouvrer ses coûts en fixant ses prix par la méthode des coûts marginaux;

2) lorsque la structure de production est telle qu'on peut observer des économies d'échelle sur tout l'ensemble de la production, l'industrie qui a les coûts les plus bas a un monopole.

Cairns et Kirk font observer que si la présence d'économies d'échelle tend à démontrer que nombre d'entreprises n'opèrent pas à l'échelle optimale, un examen plus approfondi fait voir qu'il existe une étroite corrélation entre le niveau de production du transporteur et le taux d'utilisation de la capacité. Lorsqu'on reconsidère les fonctions de coûts en se servant du taux d'utilisation de la capacité comme variable concomitante, on constate que les économies d'échelle sont surtout fonction de la réalisation de taux élevés d'utilisation de la capacité.

Pour déterminer si les transporteurs ont une échelle d'exploitation optimale, il est essentiel d'examiner cet aspect du problème plus avant. Cairns et Kirk prétendent que les transporteurs ne peuvent pas diminuer leurs coûts et réaliser des économies s'ils ne parviennent pas à augmenter leur taux d'utilisation de la capacité à mesure que leur exploitation grandit. En ce qui concerne la structure du marché de l'industrie du camionnage à l'intérieur de chaque province, la question clé est de savoir si les transporteurs peuvent accroître leur taux d'utilisation de la capacité. À cet effet, certains facteurs qui peuvent empêcher un transporteur d'augmenter ses taux d'utilisation de la capacité, par exemple la répartition géographique de la demande ainsi que les facteurs économiques et industriels sont considérés. Pour Chow, l'utilisation de la capacité comme variable a pour effet d'atténuer légèrement la taille optimale de l'entreprise mais, contrairement à Cairns et Kirk, l'auteur conclut que l'utilisation de cette capacité ne supprime pas les écarts significatifs entre les coûts unitaires des transporteurs de l'Ontario, du Québec et de l'Alberta. Selon Cairns et Kirk, les différences résiduelles qui subsistent sont probablement attribuables aux types de marchandises transportées (ce qui donnent des taux différents d'utilisation de la capacité) et non à la réglementation, alors que pour Chow la réglementation en est la cause probable. La question importante est évidemment de savoir si la réglementation influe sur l'utilisation de la capacité

indépendamment des marchandises transportées. Or aucune des deux études ne répond à cette question[11].

Les deux études montrent qu'il y a des économies d'échelle, encore que certains résultats semblent nécessiter une analyse plus approfondie. En ce qui concerne l'étude de Cairns et Kirk, l'examen sommaire des courbes du coût marginal pour les chargements partiels des transporteurs de l'Ontario, du Québec et de l'Alberta qui effectuent des expéditions mixtes (c'est-à-dire dont les expéditions sont à chargement partiel, à chargement complet sur une courte distance, à chargement complet sur une longue distance), montre que le coût marginal des expéditions à chargement partiel est environ six fois plus élevé en Alberta qu'en Ontario et au Québec (sur l'ensemble relativement faible de la production). En outre, les entreprises ontariennes et québécoises qui font à la fois des expéditions à chargement complet et à chargement partiel semblent avoir des courbes de coût marginal pratiquement horizontales dans le cas du transport à chargement partiel, ce qui voudrait dire que les coûts sont constants dans ces provinces. En dernier lieu, Cairns et Kirk constatent que le coût marginal du transport à chargement partiel dans les trois provinces ne représente qu'une fraction du coût des expéditions à chargement complet sur une courte ou une longue distance. (Il faut signaler que les courbes sont fondées sur les expéditions/kilomètres et n'incluent pas explicitement un coefficient de chargement, ce qui veut dire que le lecteur doit interpréter ces résultats avec une certaine prudence.)

Comme l'indiquent les estimations de Chow, la taille optimale d'une entreprise est plus importante en Ontario qu'en Alberta ou au Québec, cette évaluation repose sur une extrapolation mathématique de ses résultats. Lorsque la courbe fléchit lentement, le point minimum de cette courbe est éloigné du point d'origine, donc probablement à un niveau de production qu'aucun transporteur ne peut atteindre, si bien que l'utilisation de ces résultats comme méthode d'estimation des coûts d'une exploitation suboptimale n'est pas appropriée.

Il est à remarquer que l'étude de Chow et celle de Cairns et Kirk attestent qu'en général les coûts diminuent rapidement à un niveau de production relativement bas, baissent par la suite beaucoup plus lentement ou demeurent à peu

---

11. Voir Chow, Analyse des coûts et des tarifs, annexe C, pour une analyse de certains facteurs influant sur l'utilisation de la capacité. On y étudie l'incidence de la réglementation indépendamment de la composition de la circulation.

près constants. Donc, puisque le niveau d'exploitation de la plupart des transporteurs semble se situer sur la partie fortement infléchie des courbes de coûts, une production légèrement supérieure les placerait sur la partie "aplatie" de la courbe. Or, lorsque les courbes sont "déprimées", la structure de l'industrie qui a les coûts les moins élevés est imprécise.

INTÉGRATION VERTICALE (CAMIONNAGE PRIVÉ)

Dans une analyse d'organisation industrielle, l'efficacité technique est souvent révélée par le degré d'intégration verticale, c'est-à-dire le point où le degré d'intégration des entreprises et leurs établissements est optimal ou presque optimal à tous les échelons de la production, ou fonctions[12]. Notre attention ne porte pas sur les installations de fabrication du secteur du camionnage appartenant à des transporteurs routiers; mais plutôt sur l'intégration des installations de camionnage par des exploitants autres que des transporteurs, ceci constituant un indicateur du taux de rendement du transport commercial[13].

Le secteur privé du camionnage doit être examiné de près pour trois raisons :

> Il joue un rôle important dans le mouvement des marchandises aux États-Unis (et au Canada), c'est une activité économique qui persiste en dépit de désavantages concernant les coûts, et les résultats peuvent s'inscrire dans la polémique qui touche la réglementation ou la déréglementation des industries du transport[14].

---

12. Joe S. Bain, Industrial Organization, 2e éd., New York, John Wiley and Sons, 1968, p. 37 et pp. 380-381.

13. Andrew Klymchuk, Le camionnage privé : analyse et implications, document préparé pour Consommation et Corporations Canada, à l'intention du Comité interministériel sur la concurrence et la réglementation dans les transports, p. 2, en voie de publication.

14. Dwight Stuessy, "The Economic Determinants of Private Trucking", thèse de doctorat, université George Washington, 1973, p. 1.

Aux fins de la présente étude, il s'avère utile de se demander si la question de l'imposition ou de la suppression de la régulation peut être tranchée de façon satisfaisante. En d'autres termes dans quelle mesure l'existence, la taille relative ou la croissance des entreprises privées de camionnage permettent-elles de mieux évaluer le rendement du secteur réglementé du camionnage commercial? À ces questions, les recherches empiriques et qualitatives entreprises jusqu'ici ne donnent pas de réponses claires et nettes. Néanmoins, une autre analyse du secteur privé du camionnage est quand même utile puisque de manière indirecte, elle confirme les preuves plus directes selon lesquelles le rendement du secteur commercial pourrait être amélioré.

Définissons premièrement le secteur privé du camionnage. Comme le soulignent beaucoup d'auteurs, cette définition est en soi difficile à formuler car l'interprétation économique doit tenir compte de beaucoup de considérations juridiques[15]. Pour notre étude, nous nous contenterons de la définition intuitive donnée plus haut : une exploitation qui n'est pas une entreprise de transport en soi mais dont les processus de production et de distribution comportent un service de camionnage. Que de telles entreprises exploitent un service de camionnage, en dépit de la législation leur interdisant de solliciter des chargements au retour et du fait qu'elles manquent probablement de connaissances techniques dans ce domaine démontre que le camionnage privé est un excellent indice du rendement du secteur du camionnage commercial[16].

D'après les recherches théoriques et empiriques, l'intégration d'un service privé de camionnage est surtout attribuable à l'écart apparent entre les tarifs de transport commercial et les coûts des entreprises privées, écart qui

---

15. Klymchuk, Le camionnage privé, pp. 3-11 et suivantes.

16. En fait, c'est justement pour ces raisons que l'Allemagne de l'Ouest considère que le secteur privé du camionnage n'a pas sa raison d'être et qu'il constitue une mauvaise utilisation des ressources. Voir Pam Cooper, "Literature Review", exposé préparé pour Consommation et Corporations Canada à l'intention du Comité interministériel sur la concurrence et la réglementation dans les transports, février 1980, pp. 76-86.

ne s'applique peut-être pas à tous les échelons de l'exploitation commerciale[17]. Les transporteurs privés n'ont pas à assumer les frais élevés des terminus (incluant le ramassage, la livraison, le triage et le regroupement des marchandises, etc.) et sont ainsi avantagés quant aux coûts, même si leurs frais de transport sur leur ligne sont plus importants (étant donné qu'ils emploient de plus petits camions et que les niveaux d'utilisation sont plus faibles[18]). Cet avantage diminue cependant à mesure que la distance augmente car celle-ci accroît les coûts additionnels que comporte un taux d'utilisation moins élevé. Certains affirment même qu'en raison du regroupement des marchandises cet avantage disparaît lorsqu'il s'agit de très petits chargements ou de colis.

---

17. Voir Stuessy, "Economics Determinants", p. 64. L'auteur a vérifié cinq hypothèses qui pourraient expliquer l'existence du camionnage privé.

1. Le camionnage privé constitue une réaction à la politique de taux discriminatoire pratiquée dans le secteur du camionnage commercial.

2. Le camionnage privé est dû à une demande principalement caractérisée par de petits chargements expédiés sur de courtes distances.

3. Le camionnage privé vise à éliminer les incertitudes inhérentes au système de fabrication et de distribution.

4. Le camionnage privé est lié à la taille des entreprises.

5. Le camionnage privé offre un service de meilleure qualité que le camionnage commercial.

Stuessy signale que ces cinq hypothèses sont basées sur les coûts, et lorsqu'elles sont vérifiées, elles démontrent les écarts de coûts entre le camionnage commercial et le camionnage privé.

18. Ibid., p. 71. Les chargements partiels pèsent moins de 4 536 kg, et la courte distance est un aller-retour fait en un jour ou moins (à peu près 160 kilomètres). Voir Klymchuk, Le camionnage privé, p. 17.

Alors que les auteurs semblent s'entendre pour établir un rapport entre la longueur du trajet et les opérations privées de camionnage, la question des marchandises et du coefficient de chargement est plutôt controversée[19]. D'une part, Chow, Rakowski et Snow prétendent que le secteur privé du camionnage comporte surtout du transport à chargement complet, et l'analyse du type de marchandises acheminées confirme ce fait. D'autre part, Stuessy, Oi et Hurter sont d'avis que le transport privé comprend principalement des expéditions à chargement partiel. La difficulté tient en partie au fait que les enquêtes sur le transport routier ont porté sur l'action du transport privé, mais non pas sur sa cause. Par exemple, une entreprise non spécialisée dans le transport pourra mettre sur pied un service privé de camionnage parce que les tarifs pour les chargements partiels sont trop élevés. Pourtant, pour expédier un chargement complet, l'entreprise devra assumer des coûts "presque identiques" aux frais d'exploitation d'un terminus. Dans ce cas évidemment, les données de l'enquête mentionneront un chargement complet. C'est peut-être l'une des raisons pour lesquelles le Commercial Truck Survey effectue en Ontario en 1971 avait constaté que les camions du secteur privé et ceux du secteur commercial pesaient à peu près le même poids[20].

L'une des meilleures enquêtes sur la taille et la croissance du camionnage privé est le Commercial Truck Survey pour les années 1971, 1975 et 1978. Bien que les

---

19. Voir James P. Rakowski, "Characteristics of Private Truck Operations in the U.S.", ICC Practitionner's Journal, 41, juillet-août 1974, p. 573; Garland Chow, "The Economies of Motor Freight", thèse de doctorat, université de l'Indiana, 1977, pp. 158-159; Walter Y. Oi et Arthur P. Hurter, Economics of Private Truck Transportation, Dubuque, Iowa, Wm. C. Brown Co., 1965, pp. 129-180, voir James W. Snow, "The Problem of Motor Carrier Regulation and the Ford Administration's Proposal for Reform" publié sous la direction de Paul W. MacAvoy et James W. Snow, Regulation of Entry and Pricing in Truck Transportation, Washington, D.C., American Enterprise Institute, 1977, p. 5.

20. Ontario, Ministry of Transportation and Communications, Commercial Truck Survey, Toronto, 1971. Voir aussi Snow, "Motor Carrier Regulation", p. 5.

facteurs d'évaluation varient un peu au cours des ans, il n'en reste pas moins que l'enquête ne tient compte que des mouvements interurbains et n'échantillonne que les véhicules sur les principales grandes routes. Les résultats de l'enquête tendent à démontrer que la part du camionnage privé dans le transport est sous-estimée.

On a ainsi observé que le camionnage privé représentait 37 et 43 p. 100 du tonnage total pour 1971 et 1975 respectivement. L'enquête de 1978, plus complète, estime qu'il représentait 51 p. 100 des mouvements totaux, 46 p. 100 du kilométrage total et 41 p. 100 du tonnage total[21]. Lorsqu'on compare les résultats de 1978 avec ceux de 1971 et de 1975, on constate que la part du tonnage du secteur privé a baissé légèrement même si son niveau d'activité a augmenté. La forte baisse depuis 1971 du poids moyen par chargement dans le secteur privé par rapport au secteur commercial reflète la même tendance[22]. Comme le soulignait le gouvernement de l'Ontario :

> Après avoir comparé les résultats de cette enquête avec ceux d'enquêtes antérieures (1971 et 1975) effectuées en Ontario, on peut conclure que la part du camionnage privé a augmenté par rapport à celle du camionnage commercial[23].

L'enquête effectuée en Ontario fournit également de nombreux renseignements sur le type de marchandises transportées par les transporteurs privé et commercial interurbains.

---

21. Ontario, Ministry of Transportation and Communications, Commercial Truck Survey, 1978, p. x.

22. Ibid., p. 73.

23. Ibid., p. iv.

> On notera avec intérêt que le tonnage transporté par les camions de type commercial dépassait celui des camions privés pour tous les groupes de marchandises énumérées dans le tableau... toutefois, relativement au nombre de déplacements de camions, les camions privés l'emportaient pour trois des cinq principales catégories de produits soit : "Animaux vivants, aliments, boissons et tabac", "Produits fabriqués, non comestibles, et "Produits finis, non comestibles". (soulignement ajouté)

Les gestionnaires dans le domaine du transport sont aussi d'avis que le camionnage privé s'est développé, malgré le fait que son mode d'exploitation et les services qu'il offre ont beaucoup changé au cours des 10 ou 15 dernières années[24]. Traditionnellement, les entreprises de camionnage privé assuraient un service de distribution locale ou régionale pour les fabricants, grossistes et détaillants (et transportaient aussi des marchandises en vrac pour les industries de ressources naturelles). Mais, à la fin des années 60 et au début des années 70, beaucoup d'utilisateurs des services de transport de marchandises se sont tournés vers le camionnage privé pour le transport interurbain.

> Alors que la création antérieure d'un réseau de distribution en étoile par le camionnage privé visait en grande partie à satisfaire à la demande de service du marché, les activités interurbaines étaient habituellement justifiées en termes d'épargnes sur les coûts...

---

24. R.B. Taylor, directeur du Service du transport, Association des manufacturiers canadiens, "Comments on CCA Private Trucking Study", 3 juillet 1980, texte miméographié. Taylor fait remarquer que :

> ...ayant moi-même aidé à mettre sur pied trois parcs de camions privés différents, j'ai constaté que le coût du transport était toujours le facteur déterminant tandis que la question du service était très secondaire. Cependant, une fois que les avantages du service étaient évidents et que l'organisation s'adaptait en conséquence, il aurait été difficile de revenir à une solution qui offrait un moins bon service. (soulignement ajouté)

> Le fait qu'il (le transport privé) constituait une solution rentable résultait non seulement de l'échec de l'industrie très réglementée du camionnage "commercial" qui n'avait pas su répondre aux besoins des expéditeurs, mais aussi de la spécialisation de plus en plus poussée de la distribution dans les entreprises manufacturières et les entreprises de distribution[25].

Comme l'indique Taylor, peu de transporteurs privés s'intéressent vraiment au transport à chargement partiel sinon pour transporter des chargements groupés entre différentes villes. En pareils cas, l'entreprise tend à utiliser à la fois le transport privé et commercial pour distribuer ses produits.

Les renseignements disponibles nous portent à croire que le secteur privé du camionnage, quelle que soit la définition qu'on lui donne, joue un grand rôle dans l'ensemble de l'industrie. Effectivement, un examen critique de plusieurs études canadiennes sur la part respective du camionnage privé et du camionnage commercial indique que le pourcentage estimatif du secteur privé se situe entre 20 et 68 p. 100 environ de l'ensemble des activités routières[26]. Ces estimations, cependant, dépendent toutes, des facteurs d'évaluation et plusieurs ne peuvent se comparer entre elles. Il est également difficile de comparer les données de chaque province sur le secteur privé du camionnage car les restrictions imposées par la loi sur ce type de transport ne sont pas les mêmes.

À la lumière de ces faits, peut-on dire que le camionnage privé a pris trop d'extension puisque, au-delà des avantages qu'il comporte, cette importance accrue est la conséquence du mauvais rendement du camionnage commercial?

---

25. Ibid., p. 2. Taylor souligne que les coûts en capital du camionnage privé ont énormément baissé à la fin des années 60 avec l'expansion de "l'exploitant du service de location assurant l'entretien complet".

26. Andrew Klymchuk, Motor Carrier Rate of Return Analysis: Selected Markets, rapport préparé pour Consommation et Corporations Canada pour le Comité interministériel sur la concurrence et la réglementation dans les transports, pp. 48-85, en voie de traduction.

Or, on sait que les facteurs influant sur l'entrée dans le secteur privé du camionnage se rapportent surtout aux coûts[27] si bien que l'apparition du camionnage privé mis à part les avantages manifestes qu'il présente, semble liée au fait que les tarifs du camionnage commercial sont plus élevés que les coûts du secteur privé en ce qui a trait à la quantité et la qualité des services offerts.

Une étude récente d'Imperial Oil Limited, préparée à l'intention du Conseil économique du Canada, offre des exemples intéressants pouvant servir dans l'analyse des facteurs qui incitent les entreprises à pénétrer le secteur privé du camionnage. La société a pris comme sujets d'analyse ses systèmes de distribution de produits pétroliers en vrac en Alberta et en Ontario, provinces où ses parcs de camions sont administrés de la même façon en ce qui regarde le type de véhicules, l'entretien, les heures, les salaires, etc.

> Ces deux provinces n'ont pas été choisies uniquement parce qu'elles représentent deux régions importantes du pays et qu'elles se trouvent au centre du Canada, mais aussi parce que la réglementation dans chacune de ces juridictions est conçue de façon différente, ce qui permet une comparaison des coûts liés à son application et de ses effets plus généraux[28].

Même s'ils sont accessoires, plusieurs aspects de l'expérience d'Imperial peuvent nous intéresser. Par exemple, si on établit un parallèle entre les tarifs du camionnage commercial en Ontario et en Alberta et les coûts de l'Imperial Oil pour son parc privé de camions, on constate que les tarifs du camionnage commercial sont beaucoup élevés que les coûts du camionnage privé en Ontario alors que c'est le contraire en Alberta. Selon le rapport, le taux de croissance relativement plus élevé des services privés de camionnage d'Imperial (par rapport aux services de transport commercial tient à ce que les tarifs et les coûts ne sont

---

27. On ne peut évidemment pas évaluer correctement les coûts du transport privé s'il n'y a pas de service de camionnage commercial pour une production de qualité et de quantité données.

28. Imperial Oil Limited, "Cost of Compliance with Significant Regulations Governing Distribution of Bulk Petroleum Products", mai 1980, p. 1, texte préparé pour le Conseil économique du Canada.

pas les mêmes dans les deux provinces. Or, en Ontario, 75 p. 100 du volume des chargements d'Imperial sont transportées par les camions de son parc privé tandis que le pourcentage n'est que de 25 p. 100 en Alberta.

Quoique l'on ne puisse pas généraliser à partir d'un seul cas, l'expérience d'Imperial fournit certaines indications précises sur ce que peut être l'effet de la réglementation sur l'ampleur des activités de transport du secteur privé. Il serait faux de croire que la suppression de la réglementation ferait disparaître le transport privé, mais il semble raisonnable de prévoir qu'il serait beaucoup moins important. L'expérience d'Imperial Oil montre clairement que le camionnage privé a un rôle à jouer, même dans les cas où l'écart entre le tarif et le coût lui est défavorable.

En conclusion, Imperial Oil préconise l'entrée libre sur le marché du camionnage commercial en Ontario, à l'exemple de l'Alberta.

> S'il suffisait à une entreprise de prouver qu'elle a les ressources financières nécessaires pour pouvoir exercer cette activité, l'augmentation de la concurrence au sein du camionnage provincial en Ontario obligerait l'industrie à améliorer son rendement et entraînerait donc une baisse des tarifs du camionnage "commercial"[29].

Les analyses du camionnage privé ont montré, qu'à part le coût, d'autres facteurs tels que le service influent sur la décision d'entrer dans le secteur privé du camionnage, le transporteur privé pouvant offrir un meilleur service que les transporteurs de location[30]. La question qu'on doit se poser est la suivante : combien en coûterait-il pour inciter un transporteur commercial à offrir le même service? Jusqu'à date, les recherches n'ont pas permis de répondre à cette question.

---

29. Ibid., p. 2.

30. Michèle A. Samson, "Private vs. For-Hire Trucking", Ottawa, Transports Canada, avril 1978, et R. McGillvray, Private Trucking, Ottawa, Commission canadienne des transports, juin 1979.

En outre, l'analyse du camionnage privé en Ontario est compliquée par l'existence d'un vaste réseau illégal de transport routier[31] constitué par des camionneurs qui offrent des services (selon les définitions de la loi) et se présentent eux-mêmes comme des transporteurs privés. Pour se livrer à ces activités, ils ont recours à de nombreux procédés comme par exemple des ententes de régime de rachat, des ententes de location, etc. Cependant, on sait très peu de choses sur la nature de ces opérations, sinon qu'elles existent et qu'elles sont suffisamment importantes pour que le gouvernement de l'Ontario ait jugé nécessaire d'ouvrir une enquête à leur sujet[32].

Pour conclure, on peut dire qu'il est difficile de déterminer si le camionnage privé est "trop répandu" du point de vue de l'analyse de l'organisation industrielle. Toutefois, selon les données fragmentaires fournies par l'industrie, le secteur privé du camionnage s'est développé en comparaison du secteur commercial, même dans les domaines où ses avantages ne sont pas évidents. Selon les estimations établies par Consommation et Corporations Canada, le camionnage privé est deux fois plus considérable que le camionnage commercial (soit environ 68 p. 100[33]). Toutefois, dans les régions non réglementées, son importance est beaucoup moins grande.

M. R.B. Taylor, directeur du Service du transport de l'Association des manufacturiers canadiens (A.M.C.), donne un aperçu intéressant de la situation.

---

31. Rien ne laisse supposer que la situation est semblable en Alberta.

32. Voir Klymchuk, Le camionnage privé, pp. 7-9. Voir également Cairns et Kirk, L'industrie canadienne du camionnage pour compte d'autrui, p. 26. Ces derniers disent que selon le gouvernement de l'Ontario, le réseau illégal représenterait environ 10 p. 100 des revenus du secteur réglementé du camionnage.

33. Nicholas Skoulas, L'incidence des coûts de transport sur la compétitivité des producteurs canadiens, Ottawa, Consommation et Corporations Canada, 1981.

> Il faut reconnaître que l'industrie du camionnage a progressé à mesure qu'elle s'est emparée des services de transport offerts auparavant par les chemins de fer. Par ailleurs, si l'on examine les données statistiques sur la croissance actuelle, on constate qu'une grande partie du volume est passée du secteur commercial au secteur privé. Bien qu'il y ait peu de données statistiques disponibles, tout fournisseur de services privés de camionnage peut attester de l'expansion considérable de ce secteur au cours des années 70.
>
> Le transporteur de marchandises générales doit renoncer au transport de chargements complets à cause de l'efficacité des services de transport privé à une extrémité de son échelle d'exploitation, et aux chargements très petits à l'autre extrémité de son échelle à cause des exploitants spécialisés dans ce domaine.
>
> Il ne lui reste donc que l'échelle intermédiaire d'exploitation soit les expéditions à chargement partiel dont la manutention est coûteuse étant donné l'état actuel de l'infrastructure, des méthodes et des relations de travail dans l'industrie. Cette situation résulte de la protection exagérée assurée par la réglementation et de l'absence de concurrence qui s'ensuit[34].

Dans cet ordre d'idées, l'A.M.C. a exprimé sa préoccupation qu'en période de pénurie d'énergie des restrictions sur les retours à chargement plein s'appliquent au secteur privé[35]. À son avis, elles devraient être supprimées afin de permettre aux entreprises de transporter au retour les produits de leurs filiales, ce qui est impossible actuelle-

---

34. M. R.B. Taylor, commentaires sur "Concurrence et réglementation dans les transports canadiens : étude de la concurrence et de la réglementation dans l'industrie du camionnage - étude n° 5, ébauche n° 2", lettre envoyée à John Pringle, direction des Transporteurs routiers, Transports Canada, 14 janvier 1980, p. 4.

35. "A One-Way Trip to Waste", Globe and Mail, 4 janvier 1980.

ment. Si ces interdictions étaient levées, on pourrait s'attendre, ceteris paribus, à une croissance encore plus prononcée du camionnage privé. Aussi, les derniers projets de loi américains sur la suppression de la réglementation du camionnage comportent des dispositions visant à accroître le camionnage privé, surtout dans le domaine du "transport entre entreprises"[36], car les économies prévues en carburant sont importantes.

Le camionnage privé continuerait probablement d'exister si la réglementation était supprimée mais, d'après les données nationales et internationales, son rendement serait beaucoup moins élevé. La croissance du camionnage privé est surtout liée au fait qu'il s'est peu à peu substitué au camionnage commercial (par exemple, ce qui s'est passé récemment aux États-Unis) pour les raisons mentionnées plus haut, et étant donné que le camionnage commercial pourrait retrouver son importance antérieure si la réglementation était supprimée, les transporteurs de ce secteur pourraient augmenter leur utilisation de la capacité et par là diminuer les coûts, en supposant, évidemment, que les économies d'échelle sont fonction de l'utilisation de la capacité. Il ressort de l'analyse qui précède que l'industrie du camionnage commercial ne satisfait pas aux besoins de tous les expéditeurs en ce qui a trait aux tarifs et aux services.

---

36. Voir chapitre III.

Chapitre III

PERFORMANCE, RÉGLEMENTATION ET CONCURRENCE

LA RÉGLEMENTATION A-T-ELLE UNE INCIDENCE?

Il convient maintenant, à partir des données présentées plus haut, de nous demander si le rendement de l'industrie du camionnage commercial peut être qualifié de "bon" ou "mauvais". Le fait de poser la question d'une façon aussi simpliste a l'avantage d'obliger l'analyste à confronter les réalités institutionnelles avec les principes économiques de base.

D'une part, d'un point de vue institutionnel, il est difficile, sinon impossible, de qualifier le rendement de l'industrie de "mauvais" puisque des milliers de chargements sont recueillis et livrés chaque jour au Canada, avec suffisamment de précautions au cours de la manutention et une certaine efficacité. En effet, les entreprises de camionnage font face à toute une gamme de problèmes logistiques et opérationnels au cours de leurs livraisons quotidiennes, et malgré les plaintes de certains expéditeurs mécontents, il n'existe apparemment pas de crise dans l'industrie du camionnage au Canada, et ceci quelle que soit la réglementation provinciale à laquelle elle est soumise. D'autre part, du point de vue de l'organisation industrielle, fondé sur la structure et le comportement, on obtient le résultat inverse[1]. Cette conclusion est cependant fonction de la méthode de recherche employée et pour cette raison il convient d'en revoir brièvement les principaux aspects.

Premièrement, selon notre perception de la rentabilité du camionnage[2], il semble que les comparaisons statistiques entre les transporteurs soumis à une réglementation et ceux qui ne le sont pas fournissent un point de départ utile

---

1. Pour plus de détails à ce sujet, voir John C. Spychalski, "Criticisms of Regulated Freight Transport: Do Economists' Perceptions Conform with Institutional Realities?", Transportation Journal, printemps 1975, pp. 5-17.

2. Voir Garland Chow, "The Economies of Motor Freight", thèse de doctorat, université de l'Indiana, 1977.

pour analyser les effets de la réglementation. Si l'on prend pour acquis le potentiel concurrentiel de l'industrie du camionnage, les écarts par rapport à une structure de production et à des prix concurrentiels peuvent être considérés comme des conséquences de la réglementation[3]. Des analyses antérieures sur l'impact probable de la réglementation indiquent que celle-ci contribuerait à promouvoir ou à maintenir un comportement semblable à celui d'un cartel - hypothèse dite de "protection du producteur"[4]. Des recherches plus récentes attestent de la difficulté qu'il y a à prédire a priori les prix et la structure de production[5]. En ce qui a trait aux tarifs imposés pour les marchandises en Saskatchewan et en Alberta, McRae et Prescott déclarent :

> Nos estimations pour ce groupe de marchandises (non réglementé en Saskatchewan et en Alberta) montrent que les tarifs sont de 1 à 3 p. 100 supérieurs en Alberta. Ce n'est pas le cas pour les marchandises réglementées. On peut donc en déduire qu'en moyenne pour 1975 et 1976, les tarifs appliqués en Saskatchewan étaient considérablement inférieurs à ceux de l'Alberta pour les mêmes marchandises[6].

En conséquence, le contrôle de l'entrée sur le marché et la réglementation relative aux tarifs en Saskatchewan ne créent aucune forme de cartel; en fait, leur incidence semble tout à fait différente.

---

3. Il convient de souligner que lorsqu'on parle d'un statut non réglementé, il s'agit de la réglementation gouvernementale sur les tarifs, et (ou) de l'entrée dans l'industrie. Il se peut que des restrictions privées à la concurrence (bureaux de tarifs) produisent des résultats semblables à ceux qu'entraîne la réglementation.

4. William A. Jordan, "Producer Protection, Prior Market Structure, and Effects of Government Regulation", Journal of Law and Economics, n° 1, avril 1972, pp. 151-176.

5. Ces recherches incluent celles effectuées sous l'égide du Comité interministériel.

6. J.J. McRae et D.M. Prescott, The Structure of Rates in the Canadian For-Hire Trucking Industry: A Further Analysis, Ottawa, Mandat sur la réglementation, Conseil économique du Canada, juillet 1979, p. 17.

L'examen comparatif des tarifs provinciaux appliqués à un certain groupe de marchandises (produits finis), a conduit McRae et Prescott aux conclusions suivantes :

1. Les tarifs pour les chargements partiels en Ontario sont beaucoup plus élevés que dans les autres provinces; ils correspondent au double des tarifs pratiqués en Alberta pour des distances de 50 milles et sont supérieurs d'environ 50 p. 100 pour les distances d'environ 300 milles.

2. Les tarifs pour les chargements complets en Colombie-Britannique sont beaucoup plus élevés que dans les autres provinces, ils sont supérieurs d'environ 40 p. 100 aux tarifs de l'Alberta.

3. Les tarifs pour les chargements partiels sont très bas en Saskatchewan, ils correspondent à seulement 40 p. 100 des tarifs équivalents en Ontario.

4. Les tarifs des chargements complets en Ontario ne sont supérieurs que de 5 p. 100 à ceux de l'Alberta et sont inférieurs à ceux de la Saskatchewan.

5. Les tarifs des chargements partiels de l'Ontario sont les plus élevés proportionnellement à ceux des chargements complets, particulièrement pour les courtes distances[7].

Ces résultats confirment l'hypothèse voulant que les différences sur le plan de la réglementation se répercutent sur les tarifs appliqués à une production donnée. Le contrôle de l'entrée sur le marché et l'établissement d'une structure tarifaire en Ontario ont conduit à la plus faible productivité sur le plan des tarifs, plus particulièrement pour les chargements partiels. Bien qu'il soit difficile de généraliser la portée de ces résultats, ils sont confirmés par l'analyse du taux de rendement des transporteurs à chargement partiel. Ainsi, les transporteurs de l'Ontario ont un taux de rendement supérieur à la moyenne comparativement aux transporteurs de même type de l'Alberta[8].

---

7. Ibid., p. 65. Les produits finis représentent une grande partie des revenus du camionnage et comprennent l'ensemble des groupes de marchandises spécifiées.

8. Andrew Klymchuk, Motor Carrier Rate of Return Analysis: Selected Markets, rapport préparé pour Consommation et Corporations Canada à l'intention du Comité interministériel sur la concurrence et la réglementation dans les transports, p. 40, en voie de traduction.

En ce qui concerne les coûts, Cairns et Kirk font valoir que les écarts provinciaux sur le plan des coûts unitaires sont sans doute attribuables à des facteurs autres que la réglementation. Par exemple, les différences de coûts unitaires entre l'Alberta et l'Ontario se trouvent réduites dès que l'on tient compte de l'utilisation de la capacité d'exploitation et de l'éventail des services offerts, et si de légères différences persistent, elles résultent de la composition des chargements plutôt que de l'influence de la réglementation[9]. Les liens probables entre la réglementation et l'utilisation de la capacité ont trait à des facteurs comme la présence d'un ensemble de services d'exploitation au sein des entreprises des provinces réglementées, l'incidence différentielle des oppositions sur le plan des conditions d'entrée dans l'industrie, et de différences dans la réglementation provinciale quant à la taille et au poids; c'est donc dire que la régulation et la capacité d'utilisation dépendent l'une de l'autre.

Comme nous l'avons mentionné précédemment, il existe un point d'entente fondamental dans les travaux effectués par Cairns et Kirk et Chow sur les économies d'échelle. En faisant abstraction des techniques employées, les résultats de Chow, en prenant pour base des comparaisons de coûts provinciaux, montrent bien l'incidence de la réglementation (les provinces réglementées ont des coûts unitaires significativement plus élevés)[10]. (Les conclusions de ces deux rapports sur les coûts du camionnage ne doivent pas être considérées comme contradictoires, mais plutôt complémentaires[11].)

---

9. Cairns et Kirk ne présentent pas de données sur la signification statistique des différences résiduelles dans les coûts unitaires des diverses provinces.

10. Garland Chow, Analyse des coûts et des tarifs de l'industrie du camionnage commercial : comparaisons entre les provinces, Ottawa, Consommation et Corporations Canada, 1982, pp. 61-76. L'auteur souligne que l'incidence identique du revenu et du coût semble indiquer que les transporteurs de l'Ontario et du Québec sont moins efficaces que ceux de l'Alberta et, étant donné le comportement des coûts, que les transporteurs de l'Alberta emploient des camions d'un dimension dont les coûts d'opération sont les plus faibles.

11. Ibid., annexe A.

Bien que les techniques statistiques de Chow soient moins compliquées que celles de Cairns et Kirk, son modèle et ses résultats sont corroborés par des données théoriques et institutionnelles. Même si les transporteurs de marchandises générales prennent plusieurs types de marchandises, ils utilisent des véhicules relativement standard et disposent de terminus pour trier, assembler et regrouper les envois. L'utilisation de ces gares par les transporteurs à chargement partiel leur permet de réaliser des économies. Les transporteurs de marchandises non générales peuvent utiliser le même type de matériel, mais leur technologie de production ne suppose pas vraiment l'usage d'un terminus. Leurs coûts sont déterminés de façon plus directe par les facteurs comme la longueur du trajet et l'emploi de la capacité. Un examen critique des ouvrages parus à l'étranger fait voir que le secteur des chargements partiels du marché devient de plus en plus concentré, tant dans les territoires réglementés que dans ceux qui ne le sont pas. Toutefois, rien ne nous permet de conclure à une augmentation de la concentration dans les marchés spécialisés et non réglementés du transport à chargement complet tels que le marché des produits agricoles aux États-Unis ou les camions à benne en Ontario.

En résumé, on peut affirmer que la réglementation a une incidence sur les tarifs, affirmation appuyée par le fait que les bureaux de tarifs se comportent différemment à l'égard des chargements partiels et des chargements complets en ce qui a trait aux politiques de prix, relatives aux produits et le degré de coercition, selon qu'il y a réglementation ou non. Dans la mesure où l'existence et la croissance apparente du camionnage privé est fonction d'un certain écart entre les tarifs appliqués par les groupes privés d'une part, et les transporteurs commerciaux d'autre part, pour une quantité et une qualité de production données, les effets de la réglementation se font sentir sur l'efficacité technique et l'efficacité de la répartition des moyens de production. Du point de vue très restreint des coûts, les opinions concernant les effets de la réglementation varient : Cairns et Kirk concluent que les différences résiduelles dans les coûts unitaires sont plutôt la conséquence de la composition du chargement que de la réglementation, alors que pour Chow elles sont attribuables à la réglementation. Ces observations sont encore renforcées par une étude récente sur le comportement des entreprises de camionnage.

> Le secteur des chargements partiels ressemble très peu au modèle de concurrence réalisable pour l'industrie du camionnage commercial puisque les pratiques oligopolistiques y sont courantes[12].

Même si les effets de la réglementation dépendent en partie des caractères sous-jacents de la géographie et de l'économie canadienne, il paraît néanmoins évident qu'une amélioration du rendement sur le plan de la technique et de la consommation de ressources est réalisable (les implications relativement aux politiques adoptées sont étudiées au chapitre IV). Les politiques qui pourraient conduire à une amélioration du rendement sur le plan de la technique et de la consommation de ressources ne se limitent pas nécessairement au choix entre la réglementation et la déréglementation, bien qu'une telle conclusion semble se dégager de l'analyse précédente. En effet, la méthode utilisée permet également aux chercheurs d'étudier la concurrence dans des marchés non réglementés en soi, et ainsi de connaître la validité des divers points de vue en ce qui a trait aux activités non réglementées.

La comparaison des transporteurs qui exercent leur activité dans un cadre réglementé ou dans un cadre non réglementé tend à confirmer l'hypothèse selon laquelle l'absence de réglementation n'entraîne pas nécessairement une concurrence excessive ni une diminution des services offerts aux petites collectivités. Néanmoins, il ne faut

---

12. Transports Canada, Étude de la concurrence et de la réglementation dans l'industrie du camionnage : concurrence et réglementation dans les transports canadiens, TP n° 2889F, Ottawa, août 1979, p. 75. Il convient de souligner que cette étude, effectuée dans le même contexte, nous amène à soulever deux questions fondamentales : 1) serait-il souhaitable, du point de vue de l'efficacité, de libérer les forces de la concurrence et 2) les pratiques oligopolistiques des membres des bureaux de tarifs sont-elles incompatibles avec l'intérêt public? La réponse à la première question est évidemment au coeur même du débat sur la déréglementation et, avant de répondre à la seconde, il faut attendre les décisions judiciaires des causes qui sont actuellement devant les tribunaux.

pas en déduire que l'abolition ou l'assouplissement de la réglementation ne puisse pas conduire à de tels résultats car il est évident qu'une modification du cadre institutionnel entraîne des effets de transition pouvant se traduire par une concurrence excessive et (ou) une diminution ou l'élimination complète des services offerts aux petites collectivités. Mais on est d'avis que ces effets ne seraient que transitoires et disparaîtraient à la longue.

> L'hypothèse soutenue par l'industrie du camionnage a toujours été que la liberté d'accès au marché ou même un relâchement significatif des contrôles à l'entrée détruirait les petits transporteurs et les petites collectivités[13].

Il convient, à la lumière du point de vue de l'industrie, de se pencher plus attentivement sur ces questions. Examinons d'abord la question de la concurrence dite excessive ou destructrice. Il s'agit là d'un terme générique auquel on se réfère pour qualifier une gamme de phénomènes, depuis un taux de rendement faible jusqu'à des pertes pour l'ensemble des transporteurs, en passant par la détérioration du service. Certains soutiennent que non seulement l'expression porte à confusion du point de vue de la théorie économique, mais que les données historiques, l'expérience d'autres pays et la performance des transporteurs non réglementés au Canada ne nous permettent pas de justifier les craintes exprimées. En second lieu, nous étudierons le cas des petites collectivités pour pouvoir mieux cerner l'importance de cette question. L'analyse portera ensuite sur l'impact de la réglementation sur la concurrence entre les divers modes de transport et sur la propriété de plusieurs modes de transport. Pour terminer, on examinera en détail la question des efforts récemment déployés aux États-Unis sur le plan de la déréglementation.

CONCURRENCE SUR LES MARCHÉS NON RÉGLEMENTÉS

Comme il a été mentionné dans la section précédente, les conclusions relatives à la performance du camionnage commercial sur les marchés réglementés et non réglementés ont été fortement déterminées par la méthode utilisée pour l'analyse des variables. Un des avantages de cette méthode,

---

13. Ibid., p. 75.

c'est qu'elle permet aux chercheurs d'apprécier non seulement les distinctions existant entre les marchés réglementés et non réglementés, mais aussi la nature de la concurrence sur les marchés non réglementés eux-mêmes. Le chercheur peut ainsi évaluer le bien fondé des opinions courantes concernant la concurrence sur ces marchés, l'une des opinions les plus répandues veut que l'absence de réglementation dans l'industrie du camionnage conduise à une "concurrence destructrice"[14].

Dans l'analyse de la concurrence destructrice, l'une des principales difficultés consiste à formuler une définition qui puisse encadrer l'acte même de la concurrence destructrice, par opposition aux causes ou aux résultats de cette action.

> Le mot concurrence signifie aussi bien l'état de rivalité que l'acte de concurrencer. Ces deux sens sont évidemment liés : lorsqu'il y a rivalité, cette rivalité doit nécessairement influer sur le comportement. Cependant, lorsqu'on utilise le terme de concurrence au sens de l'acte, cela nous indique comment la rivalité se manifeste. Évidemment, le second sens du terme constitue la principale source de confusion. Certaines personnes pensent que le mot concurrence signifie initiative, performance et progrès; d'autres considèrent qu'il s'agit plutôt de tentatives délibérées d'éliminer les concurrents : le mot serait alors de nature combative...[15] (soulignement ajouté)

La question se pose donc : comment cette rivalité se manifeste-t-elle de façon destructrice?

> La concurrence excessive (destructrice), s'il ne s'agit pas simplement d'une expression destinée à dissimuler une aversion intéressée à l'égard de la concurrence, caractérise une situation où la compétition fait baisser les

---

14. Pour plus de simplicité, nous utilisons l'expression "concurrence destructrice". Nous aurions tout aussi bien pu parler de "concurrence excessive", de "concurrence suicidaire", de "concurrence ruineuse" ou encore d'"industrie malade", expressions synonymes et aussi très utilisées.

15. Bastiaan de Gaay Fortman, Theory of Competition Policy, Amsterdam, North-Holland Publishing Company, 1966, p. 1.

> prix à un niveau inférieur aux coûts...[16]
>
> En situation de concurrence, l'équilibre des prix est fort précaire et les guerres de prix [SIC] ruineuses chroniques...[17] (soulignement ajouté)

L'existence d'une capacité fortement excédentaire conduit fréquemment à une situation où les prix sont maintenus à un niveau inférieur aux coûts[18]. Selon Meyer et al, l'ampleur de la capacité excédentaire doit être telle que les entreprises qui diminuent leurs prix dans le but de pouvoir utiliser leur capacité subiront des pertes en vendant à ce prix[19]. Dans les cas où cette capacité est considérablement supérieure à la demande courante et à la demande future probable et où certains obstacles nuisent à la juste répartition du capital et (ou) de la main-d'oeuvre,

---

16. John R. Meyer et al., The Economics of Competition in Transportation Industries, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1959, p. 215.

17. William G. Shepherd, The Economics of Industrial Organization, Englewood Clifs, New Jersey, Prentice-Hall Inc., 1979, p. 296.

18. Pour le moment, la concurrence destructrice peut être considérée comme analogue aux prix abusifs. Bien qu'on ait accordé une certaine importance à cette expression dans les ouvrages économiques courants, elle est toutefois considérée comme une forme de comportement non maximisant dans l'analyse théorique normale. L'expression "vendre à perte" est appliquée aux deux expressions et signifie généralement un prix qui ne couvre pas le coût moyen à court terme. Cette définition nous donne un chiffre beaucoup plus élevé que le coût marginal à court terme ou le coût variable moyen, lesquels sont préférables sur le plan théorique. Voir Roland H. Koller, "The Myth of Predatory Pricing: An Empirical Analysis", Anti-Trust Law and Economics Review, 4, été 1971, pp. 105-123.

19. Meyer et al., Economics of Competition, p. 214. Les ouvrages sur la concurrence destructrice sous le rapport de la déréglementation ne précisent pas si la capacité excédentaire est a) inévitable lorsqu'il y a déréglementation de l'accès au marché, ou b) une fonction de facteurs exogènes comme un ralentissement de l'activité économique ou c) les deux à la fois.

le problème de l'"industrie malade" surgit alors. Comme le souligne Scherer, il n'est pas nécessaire pour cela que le marché soit oligopolistique, il peut tout aussi bien être caractérisé par la très petite taille des entreprises[20]. Lorsque la capacité excédentaire n'est pas un phénomène permanent, on fait face à une situation de "concurrence cyclique" où l'objectif des entreprises est de conserver leur capacité de production afin de pouvoir la réactiver lorsque la demande se rétablira. Dans ce cas, rien n'empêche les entreprises de réaffecter le capital et (ou) la main-d'oeuvre, si ce n'est leur désir de conserver un certain niveau de capacité de production.

Dans une industrie malade, une entreprise qui a une forte proportion de coûts fixes, peut choisir de ne pas faire de profits pendant une assez longue période afin de préserver son capital investi. Dans une situation de concurrence cyclique, l'existence d'un éventail de coûts fixes, variables selon les entreprises, et la baisse de la demande inciteront les entreprises à coûts fixes relativement faibles à diminuer leurs prix, ce qui entraînera une diminution plus importante des profits des entreprises ayant des coûts fixes plus élevés.

Dans l'industrie du camionnage, on conçoit d'ordinaire le problème de la concurrence destructrice comme un problème d'"industrie malade", conception inspirée de l'expérience des années de la Dépression. Si l'on en croit une hypothèse plus récente, le camionnage, avec sa demande dérivée, serait plutôt sujet à la concurrence cyclique.

Une des caractéristiques de la concurrence cyclique, c'est que lorsque les prix sont inférieurs aux coûts unitaires en période de récession, ils doivent nécessairement s'élever au-dessus des coûts totaux en période d'expansion, de façon à ce que les profits moyens puissent continuer d'attirer les investissements. Mais si l'industrie est considérée comme malade, on ne cherche pas à investir du capital, mais plutôt à en retirer, puisque la répartition générale des ressources dans l'économie est améliorée par le déplacement de ressources réelles vers d'autres industries. Cette distribution des ressources, en situation de compétition cyclique peut être inefficace en raison de la volatilité des revenus de sorte que cette variance des taux de revenus peut inciter les investisseurs à demander un taux de

---

20. F.M. Scherer, Industrial Market Structure and Economic Performance, Chicago, Rand McNally and Co., 1970, p. 178.

rendement plus élevé (en compensation des risques) ou encore occasionner des déplacements de capitaux vers des industries plus sûres.

Il est intéressant d'étudier l'évolution du débat sur la concurrence destructrice dans le transport routier. Au cours des années 30, on caractérisait cette industrie comme structurellement désorganisée et changeante. L'instabilité des prix qui y régnait était attribuée à un accès trop facile au marché, à l'existence d'un grand nombre de véhicules sur lesquels aucun ou un très faible versement sans préalable avait été versé ainsi qu'à l'absence de formation des exploitants[21]. Ce métier était d'ailleurs considéré comme un "port de salut pour les sans-emploi"[22]. Depuis lors, en raison de cette expérience dévastatrice, on continue de croire que l'absence de réglementation dans l'industrie du camionnage est susceptible de favoriser ou de causer un retour aux conditions qui caractérisaient l'industrie au cours des années 30.

Il convient de replacer ces faits historiques dans une perspective plus juste. Tout d'abord, les coûts des transporteurs de l'époque effectivement diminuaient, leurs coûts fixés étant négligeables à court terme et leurs coûts variables plus faibles. On n'a cependant pas cherché à déterminer si le taux de revenu de l'industrie du camionnage était plus faible comparativement à d'autres secteurs de l'économie. Ensuite, étant donné la croissance du transport routier au cours des années 20, la crise des années 30 a certainement aggravé les pressions de la concurrence sur les transporteurs qui avaient survécu. Cependant, comme le souligne Roberts, la Dépression a aussi favorisé l'utilisation des transports routiers. En effet, la diminution du volume des commandes et des inventaires a accru les avantages de ce genre de transport sur le plan du coût et du service. Roberts soutient que malgré la chute soudaine de l'activité économique, le volume des déplacements de camions entre les villes s'est accru en termes absolus et en termes relatifs comparativement au trafic ferroviaire[23]. Dans ces condi-

---

21. Voir Merrill J. Roberts, "The Motor Transport Revolution", Business History Review, 30, mars 1956, p. 78; W.J. Jackman, Economic Principles of Transportation, Toronto, University of Toronto Press, 1935, p. 841; Marvin L. Fair et Ernest W. Williams, Economics of Transportation, éd. rev., New York, Harper and Bros., 1959, p. 488; et G.P. de Glazebrook, A History of Transportation in Canada, Toronto, Ryerson Press, 1938, p. 452.

22. Roberts, "Motor Transport Revolution", p. 79.

23. Ibid., p. 78.

tions, l'industrie du camionnage était en position pour attirer la main-d'oeuvre. En dernier lieu, en dépit de l'instabilité qui caractérisait le transport routier à l'époque, il est évident que l'industrie qui a le plus souffert de leur concurrence est celle des chemins de fer. Avec leurs frais fixes relativement élevés, les chemins de fer ont été parmi les plus touchés, relativement aux baisses de profits, par la concurrence des transporteurs routiers.

En 1931, la Commission royale Duff dans son enquête sur les transports au Canada, a établi que les transporteurs routiers constituaient la principale menace pour les chemins de fer en mauvaise situation financière, et bien qu'elle eût reconnu que les camionneurs dépendaient de la juridiction provinciale, elle a émis la recommandation qui suit :

> ... étant donné que (les chemins de fer) sont essentiels et que leur structure tarifaire suppose des conditions de quasi-monopole, il faut, pour qu'ils puissent continuer à être rentables, que l'on institue certaines mesures de protection à l'égard de la concurrence des transports routiers sur de longues distances et qu'il y ait égalisation des conditions dans lesquelles s'effectue le transport sur de courtes distances[24].

En 1935, Jackman appuyait encore plus fortement les chemins de fer, et préconisait la réglementation du transport routier.

> ... afin de corriger les abus occasionnés par un établissement capricieux des tarifs de la part des exploitants d'entreprises commerciales de camionnage. Si au lieu d'une multitude de transporteurs routiers, il n'existait que quelques grandes entreprises qui ne se livreraient pas une concurrence suicidaire [SIC], mais chercheraient plutôt à satisfaire les besoins légitimes de toute entreprise, l'établissement des coûts et la fixation des tarifs

---

24. Canada, Royal Commission on Railways and Transportation in Canada, Report, Ottawa, Imprimerie de la Reine, 1932, p. 56. Il est à remarquer que dès cette époque, les camionneurs avaient demandé une réglementation en faveur d'une tarification minimale.

en fonction de ces coûts aideraient à restaurer le moral dans cette industrie[25].

De la commission Duff de 1931-1932 jusqu'à la Commission royale sur les transports instituée par l'Ontario en 1939, les arguments militant en faveur de la réglementation des transports routiers étaient principalement liés à l'impact de ces transporteurs sur les profits des sociétés ferroviaires. Au surplus, l'absence de réglementation avait un effet néfaste sur l'"instrument choisi" de la politique des transports.

Outre la situation exceptionnelle qui prévalait au cours des années 30, il y a eu une autre période où le camionnage était effectivement déréglementé au Canada, soit de 1950 à 1954. C'est à cette époque que l'affaire Winner a été jugée[26]. On a fait valoir que pendant cette période, il y a eu une faiblesse dans la réglementation qui a favorisé la pénétration sur le marché de nombreuses entreprises qui n'auraient pas été en mesure d'y accéder dans un contexte réglementé de façon efficace[27]. De plus, les entreprises ont été incitées à étendre les frontières de leur industrie par suite d'une grève de 9 jours dans les chemins de fer en 1950.

---

25. Jackman, Principles of Transportation, p. 847. Jackman était d'avis qu'un des facteurs responsables de la guerre des prix menée par les transporteurs routiers était que "beaucoup de ces hommes n'avaient pas de morale", p. 842.

26. Voir (1950) 3 D.L.R. 207; (1951) 4 D.L.R. 529; et (1954) 4 D.L.R. 697. La question a finalement été tranchée par le Conseil privé de Grande-Bretagne en 1954. Ce dernier a décidé que toute réglementation instituée par une province relativement au transport routier ne devait pas nuire à la circulation entre les provinces. De plus, l'activité intra-provinciale ne pouvait être distinguée de l'activité inter-provinciale d'une même entreprise pour l'application de la réglementation provinciale. La situation a finalement été réglée par l'adoption de la Loi sur le transport par véhicule à moteur, en 1954, qui déléguait aux provinces la compétence fédérale pour réglementer la circulation extra-provinciale.

27. A.F. Hailey, "An Appraisal of the Motor Carrier Industry" publié sous la direction de J.C. Lessard, Transportation in Canada, écrit pour la Royal Commission on Canada's Economic Prospects, Ottawa, Imprimerie de la Reine, 1956, p. 148.

> Aussi courte qu'elle ait été, cette grève a constitué un test et une démonstration remarquable pour l'industrie du camionnage. Elle a ouvert la voie à l'expansion du camionnage sur longue distance, expansion qui, autrement, aurait sans doute nécessité de nombreuses années[28].

Carr souligne qu'à la suite de cette grève de nombreux transporteurs ont réalisé des profits considérables, bien que ces profits aient été appelés à disparaître au cours des années suivantes[29].

> Les transporteurs qui se sont maintenus sur le marché, mais qui manquaient d'expérience et de souplesse, ont subi une diminution graduelle de leurs profits, ce qui les a finalement amenés à abandonner (le transport sur longue distance). Cet effritement du nombre de transporteurs sur longue distance s'est apparemment poursuivi pendant plusieurs années après la grève des chemins de fer[30].

Par conséquent, il paraît évident qu'un vacuum dans la réglementation s'est produit au Canada de 1950 à 1954, période qui a connu une expansion considérable du camionnage sur courte moyenne et longue distances. Après une période d'ajustement du marché, les transporteurs routiers ont continué de croître et de prospérer[31]. Cependant, rien n'indique que le comportement concurrentiel des entreprises de

---

28. D.W. Carr and Associates, "Truck-Rail Competition in Canada" in Royal Commission on Transportation, Report, Ottawa, Imprimerie de la Reine, 1961, vol. 3, p. 13.

29. Ibid., p. 13 et suivantes.

30. Ibid., p. 14.

31. Carr souligne que sur les marchés du transport sur longue distance, les camionneurs ont dû subir une augmentation de la concurrence des prix livrée par les sociétés ferroviaires, ce qui a entraîné une forte baisse des tarifs appliqués aux chargements partiels en 1955. Les changements technologiques et l'abandon des limites de chargement imposées sur les autoroutes ont cependant permis d'accroître le rendement des transporteurs routiers, ce qui a permis de rendre plus rentable le secteur du transport sur de longues distances.

cette époque ait pu s'apparenter à une concurrence de nature destructrice. Il semble plutôt qu'on ait assisté aux adaptations propres à n'importe quel marché dynamique.

Un examen attentif de l'expérience étrangère en ce qui concerne la déréglementation des transports routiers, ne montre aucune propension à la concurrence destructrice[32]. Au contraire l'expérience de plusieurs pays, dont l'Australie, la Grande-Bretagne et la Suède, indique qu'après la déréglementation on atteint rapidement une certaine stabilité dans un environnement pleinement concurrentiel. Ainsi après la déréglementation de 1954 en Australie, la stabilité est revenue après quelques années. La brève période d'instabilité qui a suivi la déréglementation, a apparemment été influencée par la jeunesse de cette industrie. Cette tendance a toutefois été corrigée par des règlements sur les normes et la sécurité qui favorisaient l'élimination des exploitants inefficaces et n'offrant pas de garantie de sécurité. À cet égard, l'apparente substituabilité des règles normatives aux règles économiques nécessite une étude plus approfondie[33]. Pour ce qui est de l'expérience anglaise et suédoise, les politiques destinées à favoriser une déréglementation graduelle se sont soldées, une fois la déréglementation entièrement effectuée, par un retour rapide à la stabilité.

Bien plus, une situation d'offre excédentaire s'est de nouveau présentée en Australie, mais elle était la conséquence directe de malencontreuses politiques gouvernementales d'investissements destinées à faciliter l'accès à ces marchés. En général, la capacité s'est ajustée rapidement à l'évolution des conditions de la demande, l'entrée sur le marché a été limitée par des tarifs élevés. L'Australian Bureau of Transport Economics a constaté qu'en ce qui concerne les routes reliant la métropole à l'arrière-pays, les tarifs et le service offerts par les transporteurs étaient

---

32. Voir Pam Cooper, "Literature Review of Foreign Experience of Regulated and Deregulated Trucking", document rédigé pour Consommation et Corporations Canada à l'intention du Comité interministériel sur la concurrence et la réglementation dans les transports, février 1980.

33. Voir J. Robert S. Pritchard, "The Instruments of Regulation", remarques préparées pour une table ronde tenue lors de la conférence des Sociétés savantes de Saskatoon en mai 1979.

fort acceptables[34]. Comme le remarque Nelson, l'expérience australienne montre que :

> ...l'accès libre au marché et la concurrence intégrale dans le transport de marchandises en surface sont praticables, efficaces, et générateurs d'autonomie...et la concurrence excessive et l'instabilité ne deviennent pas nécessairement des caractéristiques des marchés du transport et plus particulièrement du transport routier[35].

De ces expériences étrangères, on peut tirer la conclusion significative que la concentration s'est accrue tant dans les territoires réglementés que dans ceux qui ne le sont pas, plus particulièrement dans le secteur des chargements partiels (marchandises acheminées) du marché[36]. Pour ce qui a trait à l'expérience australienne, le Bureau of Transport Economics n'a décelé aucun effet négatif quantifiable résultant de cet accroissement de la concentration. En revanche, ce développement semble avoir contribué largement à la rationalisation de l'ensemble du réseau de transport. Après la déréglementation du camionnage, il y a effectivement eu rationalisation des services et des technologies, ce qui a amélioré la santé des sociétés ferroviaires. Pour ce qui est de la possibilité d'application de l'expérience australienne au Canada, il est impossible, comme le souligne Cooper de prévoir l'impact qu'aurait la rationalisation qui s'ensuivrait compte tenu de la forte concentration de la propriété de divers modes de transport dans ce pays[37].

Les recherches entreprises à ce sujet pour le Comité de travail par McRae et Prescott ont eu pour objet les "mesures indirectes des effets de la réglementation" afin de déterminer s'il existait en Alberta, province non réglemen-

---

34. Cooper, "Literature Review", p. 30.

35. James C. Nelson, "Performance of Unregulated Trucking in Australia" in Proceedings of the National Symposium of Transportation for Agriculture and Rural America, J.O. Gerald ed., Washington, D.C., U.S. Department of Transportation, 1977, p. 92.

36. Cooper, "Literature Review", p. 68.

37. Ibid.

tée, une propension à la concurrence destructrice[38]. En ce qui concerne la présumée détérioration de la qualité du service causée par la concurrence destructrice, ils considèrent que cela pourrait se vérifier en comparant les statistiques provinciales sur les pertes, les dommages et les frais d'assurance. À leur avis, si la réglementation favorisait le développement d'une situation désordonnée dans l'industrie, la quantité de matériel loué augmenterait par rapport au matériel acheté, pour la bonne raison que les propriétaires tenteraient d'éviter toute augmentation de l'actif[39].

> Les frais d'assurance et le montant des pertes et dommages sont relativement élevés en Alberta par rapport aux autres provinces réglementées comme l'Ontario, mais ils ne sont pas plus considérables que ceux de la province de Québec, réglementée et dominée par l'assurance privée (au point de vue du rapport entre le matériel loué et le matériel acheté). Par conséquent, la situation du transport routier en Alberta semble être plus aléatoire que dans certaines provinces, mais plus sûre que dans d'autres provinces réglementées[40].

Par ailleurs, certains soutiennent qu'une propension à la compétition destructrice et la diminution de la qualité du service qui en résulte peuvent se refléter dans le taux de faillites. Pour vérifier cette hypothèse, Cooper a revu une étude effectuée par Bailie selon laquelle l'Alberta, où le camionnage n'est pas réglementé, a un taux de faillites plus élevé que les provinces réglementées. Elle exprime l'opinion que vu les données restreintes sur lesquelles

---

38. James J. McRae et David M. Prescott, The Effects of Economic Regulation on the Canadian Common Carrier Industry, rapport rédigé pour le Centre d'étude de l'inflation et de la productivité et du Conseil économique du Canada, avril 1979, pp. 13-26.

39. En ce qui concerne les risques financiers, on considère généralement qu'au fur et à mesure que les risques augmentent (ces risques sont généralement évalués en fonction de la variance ou de l'écart type du taux de rendement des transporteurs par rapport à la moyenne industrielle), la proportion du passif à l'actif devrait diminuer.

40. McRae et Prescott, Economic Regulation, pp. 24-25.

l'étude se fonde, une telle assertion n'est pas justifiée[41]. En fait, Bailie n'a pu établir aucun lien manifeste entre le taux de faillites et la présence ou l'absence de réglementation. Dès lors que l'entrée sur le marché et la sortie du marché ne peuvent être quantifiées (le taux de faillites ne constitue qu'une seule forme de sortie du marché), il est impossible de tirer des conclusions valides quant à la stabilité de l'industrie, à moins de tenir compte d'autres facteurs.

Pour sa part, dans son analyse des attributs du capital des transporteurs routiers, Diamond note ce qui suit :

> Une des principales conditions structurelles nécessaires pour qu'il y ait concurrence destructrice est absente de la plupart des secteurs industriels étudiés dans ce rapport. Il existe évidemment d'autres formes de concurrence destructrice, mais nous n'avons pu en traiter ici. D'ailleurs, les particularités énumérées ci-dessous tendraient à limiter toute tendance aux guerres de prix sérieuses ou à une capacité excessive durable :
>
> a) la durée utile assez courte du matériel d'exploitation, notamment des camions et tracteurs;
>
> b) la mobilité du matériel automobile, qui accroît la facilité des entreprises à déplacer leur actif vers de nouveaux marchés ou en disposer d'une autre façon;
>
> c) l'importance que les expéditeurs attachent à la qualité du service (cela atténuerait aussi "l'écrémage")[42].

---

41. J. Gerald Bailie, Trucking Bankruptcies in Canada, 1950-1972, Ottawa, Transports Canada, 1974; Pam Cooper, "Motor Carrier Bankruptcies and Competition", document rédigé pour Consommation et Corporations Canada à l'intention du Comité interministériel sur la concurrence et la réglementation dans les transports, 1980.

42. Joe Diamond, Caractéristiques des coûts et des capitaux de l'industrie canadienne du camionnage, Commission canadienne des Transports, rapport de recherche n° 10-80-05, Ottawa, mars 1980, pp. 9-10.

Diamond considère comme une condition structurelle nécessaire qu'il y ait une forte proportion de coûts fixes par rapport aux coûts totaux, et à cet égard, le camionnage est plutôt caractérisé par un pourcentage assez faible de coûts fixes quoique certains secteurs aient un pourcentage élevé (les transporteurs à chargement partiel et le fonctionnement des terminus)[43].

Diamond n'a pas recours à d'autres méthodologies pour étudier la fixité des coûts non plus qu'il ne présente d'analyses par province[44]. Son opinion peut toutefois se révéler juste dans la mesure où une industrie dont les membres exploitent plusieurs entreprises d'une productivité inégale et de coûts variables élevés, peut s'adapter facilement au ralentissement de l'activité économique; les exploitations les moins rentables sont alors fermées longtemps avant que les entreprises les plus rentables ne soient menacées de faillite.

Finalement, l'hypothèse selon laquelle les entreprises soumises à une concurrence destructrice peuvent avoir de la difficulté à attirer du capital ne semble pas être vérifiée, ni sur le plan international ni sur le plan canadien. Diamond soutient que l'industrie canadienne du camionnage est "bien capitalisée" dans la mesure où elle attire suffisamment de capital (passif et actif).

Des observations qui découlent d'une analyse financière du coefficient d'exploitation des transporteurs du Canada, de l'Ontario et de l'Alberta, il convient d'en retenir une : "les transporteurs de l'Alberta (que ce soit

---

43. Ibid., p. 9. Diamond considère que le matériel d'exploitation devrait être traité comme actif de roulement, plutôt que comme immobilisation. Ce déplacement diminuerait la proportion de l'actif fixe par rapport à l'actif total de 0,65 à 0,31.

44. Pour une revue des ouvrages sur la fixité des coûts dans l'industrie des transports routiers, voir Garland Chow, "Economics of Motor Freight", chapitre 6. Pour sa part, Diamond fait valoir que les principaux transporteurs ont tendance à avoir la plus faible proportion de dépenses fixes par rapport à l'ensemble de leurs frais d'exploitation (transport de marchandises générales de classe I comparativement aux classes II et III), bien qu'ils aient généralement un pourcentage plus élevé de coûts fixes pour les terminus. Le matériel d'exploitation n'est alors pas considéré comme un actif fixe.

sur une base provinciale ou sur la base d'un échantillon) ne sont pas désavantagés en aucune manière par rapport aux autres groupes de transporteurs"[45]. McRae et Prescott, quant à eux, notent que : "les transporteurs de l'Alberta semblent être les plus préoccupés par les coûts...le rendement sur le capital investi est aussi élevé pour les entreprises de transport intra-Alberta que pour celles qui desservent les marchés intra-Québec et intra-Ontario"[46].

PETITES COLLECTIVITÉS ET INTERFINANCEMENT

De nombreux représentants des milieux industriels prétendent qu'une réforme de la réglementation conduirait à la diminution ou à l'élimination du service aux petites collectivités. Il s'agit là d'une question complexe, largement déterminée par ce qu'on entend par interfinancement. En effet, les adversaires de la réforme prétendent que la réglementation favorise le service offert aux petites collectivités, l'octroi d'un permis d'exploitation pour une route rentable étant souvent lié à la condition qu'une route moins profitable soit aussi desservie, ce qui encouragerait l'interfinancement entre les routes de chargement partiel et de chargement complet. McRae et Prescott ont vérifié cette hypothèse de l'interfinancement. Ils concluent :

> Dans la province non réglementée de l'Alberta, le prix unitaire des services de camionnage est supérieur lorsqu'il s'agit de chargement à destination de petites collectivités, alors que pour les provinces du Manitoba et de la Saskatchewan, qui restreignent l'entrée sur le marché et imposent une structure tarifaire, l'opposé se produit, les recettes par tonne-kilomètre étant dans ce cas généralement inférieures. Néanmoins, ces preuves d'un interfinancement du transport sont beaucoup plus convaincantes dans le cas de ces deux provinces

---

45. Klymchuk, Rate of Return Analysis, annexe 1, p. 11. Il est cependant clair que l'industrie est soumise à de fortes variations des profits sur une longue période.

46. J.J. McRae et D.M. Prescott, Définition et caractéristiques des marchés du camionnage : analyse statistique, Ottawa, Transport Canada, TP n° 2907F, janvier 1980.

> que pour les autres. Ainsi, la structure tarifaire de l'Ontario apparaît similaire à celle de l'Alberta en ce sens qu'il y a une relation négative entre le prix unitaire et la population de l'endroit de destination, et pourtant les coefficients sont sensiblement négatifs dans le cas du transport de chargement partiel, du moins pour les envois en partance de Toronto. Par ailleurs, la régression effectuée pour le Québec donne des coefficients positifs et négatifs insignifiants, ce qui indiquerait qu'il puisse exister un certain niveau d'interfinancement géographique implicite dans la structure tarifaire des envois intra-Québec, mais les chiffres sont moins convaincants que ceux du Manitoba et de la Saskatchewan. En Colombie-Britannique, la situation est à peu près la même qu'en Alberta, sauf qu'on obtient un coefficient positif significatif pour les chargements partiels de matériaux fabriqués[47]. (soulignement ajouté)

En résumé, les auteurs constatent qu'il y a effectivement interfinancement au Canada, mais que cela est plus évident en Saskatchewan et au Manitoba. Ces deux provinces contrôlent l'accès au marché et imposent une structure tarifaire.

Une récente étude américaine à ce sujet en arrive à la conclusion que voici :

> L'Office of Policy and Analysis n'a trouvé aucun argument concluant pour appuyer l'hypothèse selon laquelle une réforme de la réglementation destinée à encourager une plus grande compétition au niveau des prix puisse nuire aux transporteurs qui desservent les petites collectivités. Les faits à l'appui montrent que la réglementation ne diminue pas la rentabilité du service, qu'une politique plus souple des prix et de l'accès aux marchés ne nuirait pas à la rentabilité des marchés des petites collectivités, qu'à court terme il est peu probable qu'il y ait des interruptions de

---

47. Voir McRae et Prescott, Structure of Rates, pp. 41-42.

> service et qu'en définitive, maintenir le système actuel comme outil de développement serait et malavisé et difficile[48]. (soulignement ajouté)

Il semble que les obligations auxquelles sont astreints les transporteurs publics soient souvent remplies par des transporteurs qui ne sont pas officiellement autorisés à desservir une petite collectivité. Transports Canada a constaté l'existence de cette pratique au Canada, mais est d'avis que, contrairement à ce qui se passe aux États-Unis, l'absence de réglementation entraînerait une diminution de service :

> La tendance à rechercher les marchés les plus rentables est manifeste même lorsque l'entrée sur les marchés est limitée. L'expérience américaine montre que les transporteurs négligent parfois leur obligation commune de desservir des marchés moins lucratifs. Au Canada, ce problème d'inaction existe également, les transporteurs ne fournissent pas toujours l'ensemble des services pour lesquels ils ont un permis d'exploitation. Mais cela est très difficile à vérifier, dans la mesure où il suffit que les transporteurs "enregistrent" les véhicules voulus pour que cela passe inaperçu[49].

Abstraction faite pour le moment des aspects techniques que comporte la définition des petits envois et des petites collectivités, nous observons que pour certaines collectivités des États-Unis et pour l'Alberta, où il n'y a pas de réglementation, de nombreuses petites collectivités bénéficient d'un service, bien que celui-ci ne soit pas offert par un transporteur autorisé et que les tarifs ne soient pas identiques à ceux qui prévalent pour les routes principales.

---

48. Interstate Commerce Commission, "An Analysis of Changes that Regulatory Reform will Degrade Small Community Motor Carrier Service", document rédigé par l'Office of Policy and Analysis, ICC, mars 1980, p. 7 et p. iii.

49. Transports Canada, Étude de la concurrence et de la réglementation dans les transports, p. 76.

Certaines provinces canadiennes essaient de favoriser l'interfinancement des services offerts aux petites collectivités, mais pour ce faire le recours à la réglementation s'avère inopérant. Rien n'indique, en effet, que la réglementation aide à améliorer le service pour les petites communautés et dans les cas où les gouvernements estiment nécessaire de les aider, cette assistance devrait être fournie soit directement, soit sous forme d'allègements fiscaux[50].

SERVICE INTERMODAL (CHEMIN DE FER - CAMION)

Bien que cet exposé ait porté principalement sur les possibilités d'accroître la productivité intra-industrielle des transporteurs, il convient tout de même de nous intéresser aussi à l'interaction intermodale. Pour ce qui est des chemins de fer, l'expérience étrangère a montré qu'ils avaient bénéficié de la dérégulation du camionnage, les systèmes ayant été rationalisés et les marchandises réaffectées au mode de transport le plus approprié. Certains aspects du transport intermodal doivent être mis en lumière car si l'on reconnaît qu'il est avantageux de le favoriser sur le plan de la rationalisation, les avis sont partagés quant au rôle de la concentration de la propriété intermodale sur le plan de la rentabilité.

Encore que le Canada et les États-Unis aient pour politique de chercher à promouvoir la coordination intermodale[51], le traitement accordé à la propriété intermodale est très différent dans les deux pays, le Canada étant très permissif à cet égard alors que la loi américaine restreint très considérablement cette forme de propriété. Pour le camionnage, la propriété intermodale n'est permise que s'il

---

50. Ibid., p. vii. Voir aussi United States, Congressional Budget Office, "The Impact of Trucking Deregulation on Small Communities: A Review of Recent Studies", document interne, section du commerce et des ressources naturelles, février 1980.

51. Aux États-Unis, la coordination intermodale est posée comme objectif dans la Motor Carrier Act de 1980.

est à proprement parler auxiliaire ou complémentaire de d'autres modes de transport. L'ICC peut aussi restreindre le champ d'exploitation d'une entreprise de transport routier appartenant à une société ferroviaire, alors même que l'acquisition de l'entreprise a déjà été approuvée et que la société ferroviaire a commencé à exploiter le service de camionnage[52] car la loi américaine a pour but d'empêcher que les sociétés ferroviaires ne dominent le marché de certaines régions.

Bien que la loi canadienne soit relativement permissive à l'égard de la propriété intermodale, il existe certaines dispositions légales qui limitent le pouvoir de ces entreprises sur le marché[53]. En effet, au Canada on a surtout cherché à évaluer l'étendue du pouvoir qu'une entreprise pouvait exercer sur le marché par suite d'une fusion ou d'une acquisition, plutôt qu'à analyser le comportement des entreprises sur ce marché. Car seuls l'article 23 de la Loi nationale sur les transports et la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions s'intéressent au comportement des entreprises sur le marché. À titre d'exemple, mentionnons le contrôle que les sociétés ferroviaires exercent sur le transport de conteneurs, contrôle auquel plusieurs s'opposent alléguant qu'elles imposent des tarifs plus élevés aux entreprises de camionnage qui transportent des conteneurs[54]. D'autres se sont aussi inquiétés du fait que l'exemption apparente des sociétés ferroviaires incluses dans la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions (l'article 279 de la Loi sur les chemins de fer permet effectivement aux sociétés ferroviaires de s'entendre sur les tarifs

---

52. Voir U.S. v. Rock Island Motor Transit Co., 340 U.S. 419.

53. Voir les articles 21 et 23 de la Loi nationale sur les transports, l'article 16(2) de la Loi sur l'aéronautique, la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions et la Loi sur l'examen de l'investissement étranger.

54. Ainsi, l'Association canadienne du camionnage souligne que le tarif appliqué aux conteneurs ferroviaires est plus élevé que le tarif appliqué par le chemin de fer au ferroutage; mais si un camionneur offre à la société ferroviaire de ferrouter un conteneur (sur un châssis de camion) le camionneur ne peut obtenir le tarif le plus faible.

et les services) a été étendue à leur activité de camionnage (service express). Cependant, à la lumière de l'article 2 de la Loi sur les chemins de fer, qui définit la portée de la loi, l'activité uniquement de camionnage (qui comprend le service express) est exclue de la réglementation par la Commission canadienne des transports.

R.B. Taylor[55], de l'Association des manufacturiers canadiens, explique l'interaction intermodale dans deux cas importants où il ne semble pas y avoir de concurrence : l'expéditeur qui doit nécessairement avoir recours à une société ferroviaire en raison de l'emplacement de son entreprise ou de la nature de son produit; et l'expéditeur de chargements partiels qui rencontre peu de compétition pour sa marchandise de la part des autres modes de transport ou des transporteurs de sa catégorie.

Taylor analyse les services offerts de la façon dont sont établis les prix dans deux grands centres canadiens, Toronto et Edmonton. À Toronto, l'expéditeur qui désire envoyer des marchandises à Edmonton peut choisir entre plusieurs entreprises de camionnage, plusieurs groupeurs de marchandises et deux sociétés ferroviaires offrant des services express.

En ce qui concerne le service ferroviaire express, Taylor souligne que parmi les entreprises de camionnage auxquelles on peut s'adresser, deux appartiennent à des sociétés ferroviaires qui fixent les tarifs de concert avec les autres camionneurs. De plus, une grande partie des marchandises sont susceptibles d'être acheminées par ferroutage, ce service étant évidemment offert par les sociétés ferroviaires. En outre, les sociétés ferroviaires express, dont les tarifs apparaissent à beaucoup d'égards semblables sinon identiques à ceux des camionneurs acheminant des chargements partiels, n'offrent pas d'alternative réelle sur le plan du coût ou du service. Enfin, les groupeurs de marchandises paient assez cher pour utiliser le matériel ferroviaire, si bien que leurs coûts totaux dépendent surtout des frais ferroviaires étant donné qu'ils n'ont pas de contrôle réel sur ces frais. Taylor conclut :

---

55. R.B. Taylor, "Transport Competition -- Advantages and Limitations: A Shipper's Perspective", document présenté lors du Débat sur le transport au Canada, le 6 juin 1979.

> Dans l'exemple des villes de Toronto et d'Edmonton, il ressort que si les sociétés ferroviaires n'ont pas le monopole de l'acheminement des chargements partiels, par contre elles contrôlent entièrement un mode de transport (le service express) et presqu'entièrement un autre mode (le groupement de marchandises) et elles ont une influence importante dans les activités du seul autre mode de transport, soit le transport routier public.
>
> Il y a donc manifestement restriction de la concurrence lorsqu'il est difficile pour un mode de transport ou un transporteur d'avoir accès au marché ou lorsque les transporteurs concurrents ne se font pas vraiment concurrence, que ce soit parce qu'il y a propriété commune, des objectifs collectifs ou une certaine communauté d'intérêt. Ces pratiques peuvent avoir cours surtout parce que les transporteurs en place sont protégés contre l'entrée de nouveaux concurrents[56].

Une étude récente de la Commission canadienne des transports indique que les sociétés ferroviaires ont subi une forte concurrence de la part des transporteurs routiers pour ce qui est de la part des revenus accaparée par le camionnage, des marchandises transportées et des distances parcourues, d'où leur réaction à l'égard de la concurrence intermodale[57].

> On a affirmé que ces pressions (de la concurrence) avaient été considérables et que, par conséquent, les sociétés ferroviaires, particulièrement les plus importantes, avaient été poussées à s'unir pour prévenir la concurrence intermodale. Cela a réduit l'incitation théorique qu'ont les sociétés ferroviaires à concurrencer entre elles[58]. (soulignement ajouté)

---

56. Ibid., p. 6.

57. G.M. McLaughlin, N. Thurston et J. Russell, Inter-Carrier Rail Freight Competition and Railway Freight Regulation, Ottawa, Commission canadienne des transports, juillet 1979, p. 87.

58. Ibid., p. 88.

Les recherches effectuées jusqu'à maintenant ne nous permettent pas de déterminer si la propriété intermodale est nécessaire à l'accroissement de la rentabilité des entreprises, mais elles indiquent clairement qu'il existe bel et bien des pratiques anti-concurrentielles.

Dans une décision récente concernant la propriété de transporteurs ferroviaires et routiers, le Comité des transports pour les véhicules à moteur de la CCT a affirmé qu'il ne croyait pas que l'acquisition de Chalut Transport (1974) Inc. par le CN pouvait restreindre la concurrence. À son avis, la fraction du marché acquise par la société ferroviaire n'était pas suffisante pour restreindre la concurrence. Cependant la fraction du marché détenue n'est pas nécessairement un bon indicateur du pouvoir d'une entreprise sur le marché lorsque la réglementation permet à des petits secteurs d'exercer un contrôle considérable sur d'autres secteurs du marché. Les conséquences qu'entraîne la concentration de la propriété compliquent considérablement les prévisions relativement à la réforme de la réglementation du camionnage, les effets du système étant plus difficiles à identifier.

Compte tenu de l'orientation de la Loi nationale sur les transports de 1967, il nous apparaît utile de réexaminer la position du Canada qui, d'une part, permet la propriété intermodale, associée à une exemption en vertu de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions et, d'autre part, s'attend à ce que les transporteurs réglementés concurrencent librement. Le gouvernement américain pour sa part s'il a cherché, par la déréglementation du camionnage, à favoriser le transport intermodal, ne semble pas être disposé à encourager la propriété conjointe de plusieurs modes de transport.

Dans la présente partie, nous nous sommes intéressés avant tout à la propriété de sociétés ferroviaires et de sociétés de camionnage, mais il convient aussi d'attirer l'attention sur les fortes relations qui existent entre les transports maritimes et les entreprises de camionnage. Les deux plus grandes sociétés de transport intermodal, le CN et le CP, qui offrent des services de camionnage élaborés (y compris des services express) sont également présents sur le marché du transport par conteneurs en Atlantique nord.

DÉRÉGLEMENTATION DU CAMIONNAGE AUX ÉTATS-UNIS

Le 19 juin 1980, la Chambre des représentants des États-Unis a approuvé la loi HR 6418 (Motor Carrier Act de 1980) qui prévoit une réglementation plus efficace des transporteurs. Cette loi insère les modifications décidées lors des délibérations à la Chambre et au Sénat au sujet du projet de loi du Sénat no. S.2245, elle a été sanctionnée et signée par le Président le 1er juillet 1980. Cette loi a été qualifiée de "loi de la déréglementation", dans la mesure où elle prévoit une diminution considérable de la portée de la réglementation de l'ICC relative à l'activité des transporteurs routiers.

Au cours des dernières années, plusieurs tentatives pour déréglementer ou pour réglementer le camionnage ont été faites mais à l'exception de la loi HR 6418, elles ont toutes avorté suite aux protestations des lobbies. Les raisons impérieuses qu'il y a à déréglementer le camionnage sont exposées dans un discours prononcé par le Président Carter le 21 juin 1979. Il y expose les rapports qui existent entre le système de réglementation et trois des plus importants problèmes du pays : l'inflation, l'excès de réglementation et la pénurie d'énergie. La réglementation favorise la fixation des prix et asphyxie la concurrence de telle sorte que les consommateurs dépensent des milliards de dollars annuellement en frais de transport plus élevés. Il a ajouté que la réglementation conduit à un gaspillage d'énergie parce qu'elle empêche les transporteurs d'utiliser leur matériel de la façon la plus productive en exigeant qu'ils suivent des détours et fassent des retours à vide.

Voilà donc les impératifs qui ont conduit à l'adoption de la loi HR 6418. Ces préoccupations avaient été exprimées à de nombreuses reprises auparavant, mais les nouveaux problèmes causés par l'inflation et l'énergie avaient rendu les membres du Congrès plus réceptifs à une modification de la réglementation. De plus, les études récentes sur ce sujet étaient favorables à la déréglementation. Une étude du Congressional Budget Office estime que l'impact cumulé de la déréglementation du camionnage (d'ici 1985) aboutira à une réduction annuelle de cinq à huit milliards de dollars en frais de transport. Deux autres analyses sur l'effet de la déréglementation sur les petites collectivités concluent que les services offerts aux petites collectivités ne font pas l'objet d'interfinancement, de sorte que l'impact inflationniste de la déréglementation est sans doute minime pour ces collectivités. Ces études, bien qu'elles aient fait appel à très peu de données originales, résument très bien l'essentiel des recherches effectuées à ce jour sur le sujet.

Les objectifs poursuivis par la nouvelle loi sont identiques dans les modifications apportées à la National Transportation Policy, "eu égard au transport routier de marchandises, en vue de promouvoir des services de transport concurrentiels et efficaces..."[59]

Pour ce qui est de l'entrée sur le marché, l'ICC doit maintenant accorder un permis à tout demandeur qui est disposé et en mesure d'offrir un service. Quoique le fardeau de la preuve repose toujours sur le demandeur, un intervenant doit démontrer que les services proposés ne répondent pas aux besoins du public. Autrement dit, l'ICC doit étudier la demande en fonction de la National Transportation Policy à savoir "si le demandeur répond aux besoins des expéditeurs, des destinataires et des consommateurs, s'il offre une gamme de prix et d'options sur le plan de la qualité afin de répondre aux changements dans la demande... et s'il favorise l'utilisation la plus productive possible du matériel et des ressources énergétiques"[60]. L'ICC n'est donc pas autorisée à rejeter une demande uniquement parce que le demandeur s'accaparera ainsi une partie des revenus d'un transporteur en place.

Dans certains cas, le demandeur n'a pas besoin de prouver qu'il est en mesure d'offrir les services proposés. Par exemple, si une collectivité n'est pas desservie régulièrement par un transporteur autorisé ou si le transporteur routier se trouve à remplacer un service ferroviaire abandonné, le demandeur n'a qu'à l'indiquer pour obtenir son permis d'exploitation. En général, l'ICC doit chercher à simplifier les conditions requises pour entrer sur le marché.

Dans les 180 jours qui suivent l'adoption de la loi, l'ICC doit éliminer les barrières à l'entrée, les détours qui entraînent un gaspillage de combustible ainsi que tout autre forme d'inefficacité. Elle doit aussi autoriser les transporteurs à desservir des points intermédiaires, ainsi que l'aller-retour sur les routes desservies dans un seul sens. La gamme des marchandises exemptées de la réglementation a été élargie de façon à englober le bétail, les aliments pour la volaille, les semences, les plantes et les denrées périssables.

---

59. Voir le préambule de HR 6418, 19 juin 1980.

60. Ibid.

Au Canada, le camionnage n'est pas soumis à des restrictions à l'entrée et à des routes indirectes comme aux États-Unis, mais certains transporteurs canadiens se voient dans l'obligation de desservir des points éloignés ou d'utiliser des routes spécifiques. La gamme des marchandises exemptées de la réglementation varie d'une province à l'autre.

Pour ce qui est des tarifs, la loi HR 6418 a institué une "zone de libre tarif" selon laquelle les tarifs pouvaient être majorés ou diminués (de 10 p. 100) sans autorisation de l'ICC, cette zone pouvant être augmentée de 5 p. 100 annuellement en fonction de la situation concurrentielle. Pendant les deux années qui ont suivi l'adoption de la loi, toutes les augmentations à l'intérieur de cette zone ont été permises en sus de toute augmentation générale des tarifs, pourvu que le total des augmentations ne dépassent pas 5 p. 100. En ce qui concerne les tarifs qui ne font pas partie de cette zone (probablement pour inclure les nouveaux tarifs) l'ICC doit autoriser des tarifs raisonnables, c'est-à-dire ceux qui permettront aux entreprises bien gérées d'obtenir un taux de rendement raisonnable.

Les bureaux de tarifs peuvent continuer à fixer les tarifs, mais toutes les modifications de tarifs relevant de la zone de libre tarif sont soumises aux lois antitrust. Toutes les ententes ainsi que les participants à ces ententes doivent être inscrits auprès de l'ICC. Les membres ne peuvent intervenir dans des actions en justice autonomes de l'ICC, et celle-ci n'a pas le droit de recevoir ni de donner suite aux plaintes concernant les tarifs, déposées par d'autres membres. D'ailleurs, à partir du 1er janvier 1981, seuls les transporteurs autorisés à participer au service de transport pouvaient voter sur les propositions de tarifs, et toute entente à ce sujet en ce qui regarde les lignes simples ne doit pas se prolonger au-delà du 1er janvier 1984, car le rapport de la Motor Carrier Rate Making Study Commission doit être terminé pour le 1er janvier 1983. Le mandat de la Commission est de mener une enquête exhaustive sur le processus d'établissement des tarifs collectifs pour l'ensemble des transporteurs publics et de déterminer s'il est nécessaire ou pas de maintenir la protection antitrust. Elle s'intéresse tout particulièrement à l'effet qu'aurait l'éliminatiuon des dispositions antitrust sur les régions rurales et les petites collectivités.

Une des principales dispositions relatives au camionnage privé est celle qui vise à élargir la définition du camionnage privé de façon à inclure le transport entre les

entreprises. Ainsi, dans les cas où une entreprise possède (directement ou indirectement) 100 p. 100 des actions de l'une de ses filiales, elle est autorisée à utiliser le camionnage privé pour transporter des marchandises entre ces sociétés, mais l'ICC doit en être informée au préalable.

En conclusion, les dispositions dont nous venons de traiter conduisent à un allègement considérable des restrictions imposées aux transporteurs routiers, cette déréglementation étant mise en vigueur graduellement afin de réduire les frais de transition. S'il est vrai que l'ICC a instauré la déréglementation du camionnage par un décret administratif, la codification des dispositions dans une loi a permis de clarifier le processus et les résultats escomptés. Pour le moment, il est impossible d'évaluer les effets qu'aurait la déréglementation sur le camionnage au Canada, mais il ne fait pas de doute que les tarifs et les prix du combustible aux États-Unis auront une incidence importante sur le développement de la situation au Canada.

Chapitre IV

RÉSUMÉ ET CONCLUSIONS

Au cours de cet exposé, nous avons étudié les secteurs de l'industrie du transport routier au moyen de l'analyse classique de l'organisation industrielle. L'adjectif classique a été employé ici pour indiquer les limites d'une analyse de l'organisation industrielle lorsqu'il s'agit d'industries réglementées. Néanmoins, cette méthode d'analyse permet de placer le camionnage dans un contexte cohérent, chose que de nombreuses études antérieures n'ont pas réussi à faire.

Notre propos était d'examiner à fond les difficultés que pose la délimitation du champ d'activité du transport routier et de ses divers secteurs et la complexité que comporte la classification des transporteurs en fonction de la qualité des services offerts. Nous avons également attiré l'attention sur les différences importantes qui existent entre la réglementation provinciale en fait et en droit, d'où l'impossibilité de tirer des conclusions simples quant aux effets qu'a la réglementation sur les transporteurs routiers des différentes provinces. La difficulté qu'il y a à obtenir des données valides pour vérifier les hypothèses formulées n'a pas facilité la tâche. En dépit de ces obstacles, nous disposons de suffisamment d'informations pour dire que l'industrie du camionnage aurait un meilleur rendement si la réglementation était supprimée ou modifiée.

Du point de vue de l'affectation efficiente des ressources, les transporteurs qui au Canada ne sont soumis, pour l'essentiel, à aucune réglementation ne semblent pas défavoriser par rapport aux autres transporteurs, ni sur le plan de l'exploitation, ni sur celui de la situation financière. Les transporteurs de l'Alberta pour leur part semblent avoir des taux de rentabilité plus faibles, mais pas anormalement faibles, et moins de risques financiers que leurs homologues des autres provinces examinées. Les transporteurs de l'Ontario se différencient par des taux de rentabilité plus élevés et par des risques plus nombreux qui découlent eux-mêmes des différences au niveau de la structure de l'industrie. (En outre, les entreprises de transport de grande envergure en Ontario semblent avoir des taux de rentabilité plus élevés que les entreprises de moindre importance.) Il semble que les transporteurs qui ne sont

pas soumis à la réglementation soient économes, efficaces et capables de payer des salaires raisonnables et qu'ils n'aient pas de difficulté à attirer des capitaux.

La méthodologie générale adoptée dans la présente étude a permis d'analyser non seulement le rendement comparatif mais également la concurrence sur les marchés où il n'y a pas de réglementation, et à cet égard la probabilité d'une concurrence destructrice, a été exclue. En effet, les informations données par la comparaison des taux de rentabilité et de la composition du capital, ainsi que des faillites, des pertes et des dommages des transporteurs assujettis et non assujettis à la réglementation vont à l'encontre de l'affirmation selon laquelle les transporteurs non soumis à la réglementation subissent actuellement ou subiront une concurrence destructrice. Ce que nous savons de l'expérience de la suppression de la réglementation du transport routier dans des pays étrangers infirme en outre l'hypothèse de la concurrence destructrice.

On peut se demander dans quelle mesure l'expérience étrangère est applicable et valable pour notre pays. Certes, il y en a qui pour plaider la cause de la déréglementation, ont tendance à minimiser les différences entre les territoires réglementés et ceux non réglementés alors que d'autres qui s'y opposent sont plutôt enclins à maximiser ces différences dans l'espoir de prouver que l'expérience étrangère ne peut s'appliquer au contexte canadien ou américain. Même si ces distinctions peuvent être importantes, il n'en reste pas moins que les facteurs économiques fondamentaux sont les mêmes. Par exemple, les restrictions à l'entrée sur le marché sont à peu près les mêmes dans un territoire réglementé et dans un autre qui ne l'est pas et le coût d'entrée dans l'industrie est plutôt bas comparativement aux autres investissements. Quant aux économies d'échelle possibles (fonction de la taille du marché) on peut en tenir compte empiriquement. En définitive, que les objectifs de la politique en matière de camionnage diffèrent d'un territoire à l'autre n'est pas tellement important, car l'analyse des différences et des ressemblances entre les transporteurs dans les territoires réglementés et non réglementés permet d'évaluer le coût des objectifs poursuivis par la politique choisie. Les institutionnalistes prétendent que les particularités concernant les types de véhicules, de terrain et de marchandises transportées, l'orientation de la demande, les restrictions de poids, la législation en matière de main-d'oeuvre, etc., rendent ces comparaisons sommaires pour ne pas dire non concluantes.

La question peut se résumer comme suit. La suppression ou la réforme de la réglementation a permis d'améliorer le rendement de l'industrie du camionnage dans certains territoires, et les résultats démontrent que les arguments institutionnels invoqués pour empêcher la déréglementation sont sans fondement, c'est-à-dire qu'ils ne trouvent aucun appui dans l'expérience et dans l'analyse présentée ici. Devrait-on considérer comme valables les arguments invoqués concernant la similitude des facteurs institutionnels dans un milieu réglementé comme le Canada? Bien que les institutionnalistes aient tout à fait raison de dire que les distinctions entre les conditions d'exploitation rendent la comparaison des coûts et des tarifs difficile et trompeuse, il n'en reste pas moins que plusieurs régions ont éliminé la réglementation du camionnage, qu'elles possèdent toutes des conditions d'exploitation spéciales et que, de façon générale, le rendement de l'industrie du camionnage a été amélioré. La suppression de la réglementation semble en outre avoir procuré certains avantages au niveau du système de transport, les compagnies de chemin de fer ont rationalisé leurs systèmes et il y a eu une diminution du camionnage privé. Il y a donc eu, à l'étranger, une nette amélioration du rendement à mesure que la réglementation a été abolie, entièrement ou partiellement, rapidement ou graduellement.

Le fait de modifier une réglementation entraîne toutefois certains coûts, il est rare qu'un changement ne coûte rien. Selon certains, avec la réglementation, les petites villes peuvent bénéficier de l'interfinancement et d'un service qu'elles n'auraient pas autrement. En dépit des problèmes méthodologiques que pose la définition de l'interfinancement, on peut quand même en constater la présence dans certaines provinces et pas dans d'autres. Dans les provinces où cette pratique a cours, il se pourrait que la suppression de la réglementation entraîne une hausse des coûts pour les collectivités qui sont avantagées par le système actuel alors que dans le cas des provinces où l'interfinancement n'existe pas, rien n'indique qu'on doive s'attendre à l'élimination ou à une diminution du service s'il n'y a pas de réglementation. Même si l'interfinancement n'est pas clairement identifiable dans certaines provinces, le système de réglementation est tel que les organismes chargés de l'appliquer "associent" les petits centres aux permis accordés aux transporteurs desservant les grands centres. On prétend que l'abolition de la réglementation aurait pour effet de diminuer le service fourni à ces collectivités. Néanmoins, dans la mesure où l'exploitation de ces petits centres assure des recettes convenables, il y aura toujours un transporteur intéressé à faire le service, à des prix égaux ou plus élevés.

Il se peut que ces effets aillent à l'encontre d'objectifs sociaux et de projets de développement régional d'un gouvernement provincial (ou du gouvernement fédéral). Les responsables des politiques doivent donc s'attaquer carrément à ce problème puisque les gouvernements provinciaux sont moins susceptibles d'être préoccupés par les avantages économiques à l'échelle nationale qu'apporterait l'abolition de la réglementation. D'ailleurs, les avantages de la réglementation des transports en tant que facteur de développement économique régional sont pour le moins aléatoires. Du côté social, dans les cas où le gouvernement décide qu'il faut les subventionner, il vaut mieux donner des subventions directement et ouvertement plutôt que de procéder à des études secrètes sur les transports.

Tout le monde semble d'accord pour dire que dans bien des cas les tarifs de camionnage ne reflètent pas exactement les coûts ou les conditions du marché. Par exemple, les tarifs pour les chargements partiels en Ontario (où l'entrée est réglementée mais non les tarifs) semblent être les plus élevés au Canada, tandis que les tarifs pour les chargements complets sont à peu près les mêmes que ceux des autres provinces. La Saskatchewan, où l'entrée et les tarifs sont rigoureusement réglementés, semble avoir des tarifs moins élevés pour certaines marchandises que ceux que l'on trouve en Alberta où il n'y a pas de réglementation. Les tarifs dépendent, en même temps, de la concurrence intramodale et intermodale et de la réglementation, dont l'incidence peut varier selon la région et les marchandises et, ce qui est peut-être encore plus important, avec le temps. Alors qu'il arrive que les tarifs des expéditions à chargement complet soient diminués, par contre les tarifs des chargements partiels ont tendance à être informisés par les bureaux de tarifs. En même temps, ces bureaux ont la charge importante de rassembler les informations sur les milliers de tarifs et de marchandises, ce qui permet de renseigner les usagers.

En ce qui concerne l'efficacité technique, les études effectuées par la Commission canadienne des transports et par Consommation et Corporations Canada montrent que l'industrie du camionnage comporte des économies d'échelle importantes, et que le niveau d'exploitation de la plupart des transporteurs des différents échantillons se situe sur la partie à forte inclinaison des courbes de coûts moyens. Selon les estimations de la Commission canadienne des transports, il y a un écart de plus de 10 cents par tonne-kilomètre entre les coûts unitaires des petits et des gros transporteurs.

Comme nous l'avons indiqué au chapitre II, les résultats de ces études varient suivant l'usage que l'on fait de l'utilisation de la capacité. Ainsi, selon l'étude de Cairns et Kirk, il y a de fortes économies lorsque l'utilisation de la capacité n'est pas employée comme variable explicative. Lorsqu'on s'en sert, les économies d'échelle disparaissent pratiquement et deviennent des déséconomies; lorsque l'utilisation de la capacité varie selon la production, les économies qui en découlent sont légèrement supérieures à celles que l'on obtient lorsque cette variable est exclue (dans l'analyse de la production unique). L'étude de Cairns et Kirk indique en outre que le fait de tenir compte de l'utilisation de la capacité a aussi pour effet d'atténuer les différences de coûts entre les transporteurs soumis et non soumis à la réglementation. Quant à l'analyse de Chow, elle montre au contraire que si l'importance estimative de l'entreprise à taille optimale diminue lorsqu'on emploie l'utilisation de la capacité comme variable, les coûts unitaires demeurent quand même très différents, les coûts les plus avantageux étant ceux de l'Alberta.

Bien que l'inclusion ou l'exclusion de l'utilisation de la capacité soit affaire d'opinion, comme d'ailleurs l'interprétation des résultats concernant la représentativité des différents échantillons, aucun des deux exposés ne parvient à déterminer exactement les effets de la réglementation. Cairns et Kirk indique qu'il reste des écarts résiduels entre les coûts unitaires des diverses provinces et que ces écarts résultent probablement des conditions de transport, Chow lui les attribue à la réglementation. Les questions qui restent à débattre portent sur la relation qui existe entre la production et l'utilisation de la capacité. Bref, lorsque la réglementation influe beaucoup sur l'utilisation de la capacité, les variations que l'on note entre les coûts sont considérées comme des "effets de la réglementation".

En conlusion, tous ces faits font valoir que l'industrie n'a pas un aussi bon rendement qu'elle le pourrait, ou devrait, ni au niveau de l'efficacité de l'affectation des ressources ni au niveau de l'efficacité technique. Ainsi l'analyse préliminaire nous montre que les taux de rendement et les prix (tarifs) sont plus élevés dans certaines provinces où il y a une réglementation qu'en Alberta. Il semble également que le niveau d'exploitation de la plupart des transporteurs, qu'ils soient assujettis ou non à une réglementation, se trouve sur la partie à forte inclinaison de la courbe du coût moyen.

Si l'on examine d'autres facteurs tels que la taille et le taux de croissance du camionnage privé - dont la théorie et certaines données empiriques indiquent qu'ils sont, de même que d'autres facteurs, fonction de l'écart entre les tarifs du camionnage commercial et les coûts du camionnage privé - il apparaît évident que le rendement de l'industrie du camionnage commercial pourrait être amélioré. Bien que nous n'ayions pas de données exactes et à jour sur le camionnage privé, nous en arrivons tous à la conclusion que ce secteur gagne du terrain sur le transport commercial et représente actuellement le principal mode de camionnage au Canada. Cela peut être dû, au moins en partie, à la hausse des tarifs (ou à une diminution du service par rapport aux tarifs) comme quoi en ce qui concerne les prix, l'industrie ne satisfait pas entièrement les besoins de nombreux expéditeurs. L'étude de l'application et de la suppression de la réglementation à l'étranger montre que la diminution du camionnage privé est un des effets de l'absence de réglementation. De même, les compagnies de chemin de fer ont fait face à la concurrence accrue de l'industrie du camionnage en rationalisant leurs opérations, ce qui ne peut qu'être bénéfique pour l'efficacité de ce système de transport.

L'expérience au pays et à l'étranger relative à l'application et à la suppression de la réglementation démontre l'absence de concurrence destructrice (quelle qu'en soit la définition), même si le taux de concentration a tendance à être plus accentué pour le transport à chargement partiel de marchandises générales. Selon les résultats d'une étude canadienne, les faillites sont plus nombreuses lorsqu'il n'y a pas de réglementation, ce qui infirmerait cette conclusion.

Le mauvais rendement de l'industrie est l'une des principales raisons pour lesquelles le gouvernement américain a récemment supprimé la réglementation. Il faudrait effectuer une analyse approfondie afin de déterminer dans quelle mesure les dispositions américaines peuvent s'appliquer au Canada. Néanmoins, il est clair qu'il faudra apporter des changements.

BIBLIOGRAPHIE

Bailie, J. Gerald, Trucking Bankruptcies in Canada, 1950-1972, Ottawa, Transports Canada 1974.

Burstein, M.L., Cabot, A.V., Egan, J.W. et S.L. Warner, The Cost of Trucking: Econometric Analysis, Chicago, The Transportation Center at Northwestern University, 1965.

Carr, D.W. and Associates, Truck-Rail Competition in Canada, Royal Commission on Transportation, Vol. III, Ottawa, Imprimerie de la Reine, 1962.

Currie, A.W., Canadian Transportation Economics, Toronto, University of Toronto Press, 1967.

Ferguson, Allen R. et Leonard L. Lane, Transportation Policy Options: The Political Economy of Regulatory Reform, Washington, D.C., Public Interest Economies Foundation, n.d.

Fosbrooke, R. et G. Hariton, Les élasticités de la demande pour les transports, Ottawa, Commission canadienne des transports, Service de l'analyse économique et sociale, septembre 1975.

Friedlaender, Anne F., The Dilemma of Freight Transport Regulation, Washington, D.C., The Brookings Institution, 1969.

Heskett, J.L., R.M. Ivie, et N.A. Jr. Glaskowsky, Business Logistics: Management of Physical Supply and Distribution, New York, The Ronald Press Co., 1964.

House, R.K. and Associates Ltd., Manitoba For-Hire Trucking Industry Productivity Study, Mississauga, Ontario, février 1974. Rapport préparé pour le Manitoba Department of Industry and Commerce et la Manitoba Trucking Association.

Johnson, James C., Trucking Mergers, Lexington Mass., D.C. Heath and Co., 1973.

Kahn, Alfred E., The Economics of Regulation: Principles and Institutions, Vol. 1, Institutional Issues, Vol. 2, New York, John Wiley and Sons Inc., 1971.

Kahn, Fritz, Principles of Motor Carrier Regulation, Dubuque, Iowa, Wm. C. Brown Co., 1958.

Kneafsey, James T., Transportation Economic Analysis, Lexington, Mass., D.C. Heath and Co., 1975.

Law Reform Commission, Administrative Practices of the Canadian Transport Commission, Ottawa, Law Reform Commission, 1977.

Locklin, D. Phillip, Economics of Transportation, 7e éd., Homewood, Ill., Richard D. Irwin, Inc., 1971.

MacAvoy, Paul W. et John W. Snow, eds, Regulation of Entry and Pricing in Truck Transportation, Washington, D.C., The American Enterprise Institute for Public Policy Research, 1977.

Meyer, John R., Peck, Morton J., Stenason, John et Charles Swick, The Economies of Competition in the Transportation Industries, Cambridge, Harvard University Press, 1959.

M.P.S. Associates Ltd., The Influence of Truck-Rail Competition on Rate Patterns, Ottawa, Commission canadienne des transports, Research Publication, 1973.

Nelson, Robert A., The Economic Structure of the Highway Carrier Industry in New England. Report to the New England Governor's Committee on Public Transportation, Boston, Mass., juillet 1956.

Oi, Walter Y. et Arthur P. Hurter, Economics of Private Truck Transportation, Dubuque, Iowa, Wm. C. Brown Co., 1965.

Peat, Marwick, Mitchell and Co., Motor Carrier Financing, Washington, D.C., Economic Research Committee, Regular Common Carrier Conference, 1976.

Pegrum, Dudley F., Transportation: Economics and Public Policy, 3e éd., Homewood, Ill., Richard D. Irwin Inc., 1973.

Phillips, Almarin, Promoting Competition in Regulated Markets, Washington, D.C., The Brookings Institution, 1975.

Phillips, Charles F., The Economics of Regulation, rev. ed., Homewood, Ill., Richard D. Irwin Inc., 1969.

Purdy, H.L., Transport Competition and Public Policy in Canada, Vancouver, University of British Columbia Press, 1972.

Robinson, E.A.G., The Structure of Competitive Industry, rev. ed., Chicago, University of Chicago Press, 1958.

Scherer, Frederick M., Industrial Market Structure and Economic Performance, Chicago, Rand McNally and Co., 1970.

Scrafton, D., Characteristics of the Canadian Motor Carrier Industry, Ottawa, Transports Canada, novembre 1969.

Staley, Richard, The Marketing Profile of Local and Short Haul Trucks, Arlington, Va., Local and Short Haul Carriers Conference, 1974.

Steeves, E.T., Trucking in Canada 1957-1967, document présenté à l'assemblée annuelle de l'Association canadienne du camionnage, Ottawa, Statistique Canada, 1969.

Studnicki-Gizbert, K.W., Methodology of Transport Statistics, reprint no. 1, Toronto, York University Transportation Centre, 1970.

Studnicki-Gizbert, K.W., Economic Regulation with Special Reference to Transport: A Preliminary Bibliography, Ottawa, Commission canadienne des transports, avril 1971.

Taff, Charles A., Management of Traffic and Physical Distribution, 4e éd., Homewood, Ill., Richard D. Irwin Inc., 1968.

Taff, Charles A., Commercial Motor Transportation, 4e éd., Homewood, Ill., Richard D. Irwin Inc., 1969.

Wilson, George W., Essays on Some Unsettled Questions in the Economics of Transportation, Bloomington, Ind., Bureau of Business Research, Indiana University, 1962.

Wyckoff, D. Daryl, Organizational Formality and Performance in the Motor-Carrier Industry, Lexington, Mass., D.C. Heath and Co., 1974.

Wyckoff, D. Daryl et David H. Maister, The Owner Operator: The Independent Trucker, Lexington, Mass., D.C. Heath and Co., 1975.

THÈSES

Boyer, Kenneth D., "The Price Sensitivity of Shipper's Mode of Transport Selection and the Inter-Modal Allocation of Traffic", thèse de doctorat, université du Michigan, 1975.

Chow, Garland, "The Economics of Motor Freight", thèse de doctorat, université de l'Indiana, 1977.

Dailey, Virginia A., "The Certificate Effect: The Impact of Federal Entry Controls on the Growth of the Motor Carrier Common Firm", thèse de doctorat, université de Virginie, 1969.

Darby, Larry F., "An Evaluation of Federal Regulation of Common Motor Carriage", thèse de doctorat, université de l'Indiana, 1969.

Dartnell, Albert L., "The Transportation of Freight by Road in Canada", thèse de doctorat, université McGill, 1967.

Hilton, C., "An Evaluation of Motor Common Carrier Services", thèse de doctorat, université du Michigan, 1973.

Klymchuk, Andrew B., "An Economic Analysis of the Structural Case for the Deregulation of Freight Transportation by Highway Carrier", thèse de maîtrise, université du Manitoba, 1979.

Mortor, Alexander L., "Freight Demand", thèse de doctorat, université Harvard, 1973.

Saleh, Farouk L., "An Empirical Examination of Industrial Buyer Behaviour: A Motor Carrier Selection Application", thèse de doctorat, université de l'Ohio, 1970.

Schuster, A., "An Econometric Analysis of Motor Common Carrier Less-Than-Truckload Transportation Service", thèse de doctorat, université de l'Ohio, 1977.

Steussy, Dwight, "The Economic Determinants of Private Trucking", thèse de doctorat, université George Washington, 1973.

Swindle, Robert E., "A Study of the Small Shipment Problem with Emphasis on Four Western States", thèse de doctorat, université de l'Arizona, 1975.

ARTICLES

Annable, James E., "The ICC, the IBT, and the Cartelization of the American Trucking Industry", Quarterly Review of Economics and Business, 13, été 1973, pp. 33-47.

Bardi, Edward J., "Carrier Selection from One Mode", Transportation Journal, 12, automne 1973, pp. 23-29.

Barrett, Colin, "Competition and Controls", ICC Practitioners Journal, 40, juillet-août 1973, pp. 551-561.

Baumol, W.J. et H.D. Vinod, "An Inventory Theoretic Model of Freight Transportation Demand", Management Science, 16, mars 1970, pp. 413-421.

Burdick, R.W., "A Study of Diversification in the Motor Carrier Industry", Transportation Journal, 9, été 1970, pp. 16-32.

Caves, Richard E., "Direct Regulation and Market Performance in the American Economy", American Economic Review, 54, mai 1964, pp. 172-197.

Clayton, W. Graham, "A Single Intermodal Transportation Company", Transportation Journal, 11, printemps 1972, pp. 31-39.

Dicer, Gary N., "Economies of Scale and Motor Carrier Optimum Size", Quarterly Review of Economies and Business, 11, printemps 1971, pp. 31-37.

Emery, Paul W., "An Empirical Approach to the Motor Carrier Scale Economies Controversy", Land Economics, 41, printemps 1965, pp. 285-289.

Evans, R.E. et W.R. Southard, "Motor Carriers' and Shippers' Perceptions of the Carrier Choice Decision", Logistics and Transportation Review, 10, n° 2, 1974, pp. 145-147.

Farmer, Richard N., "The Case for Unregulated Truck Transportation", Journal of Farm Economics, mai 1964, pp. 308-409.

Felton, John R., "The Costs and Benefits of Motor Truck Retulation", Quarterly Review of Economics and Business, 18, n° 2, 1978, pp. 7-20.

Harrison, A.J., "Economies of Scale and the Structure of the Road Haulage Industry", Oxford Economic Papers, 15, novembre 1963, pp. 287-307.

Hille, Stanley J., "Comments on 'A Comparative Evaluation of Canadian and U.S. Transport Policy'", Transportation Journal, 12, été 1973, pp. 27-29.

Johnson, James C., "An Analysis of the Small Shipments Problem with Particular Attention to its Ramifications on a Firm's Logistical System", ICC Practitioners Journal, 39, juillet-août 1972, pp. 646-666.

Johnson, James C., "Deregulation of Transportation: Its Probable Ramifications", Proceedings -- Fifteenth Annual Meeting of the Transportation Research Forum, Oxford, Ind., Richard B. Cross Co., 1974, pp. 133-137.

Keyes, Lucille S., "Welfare Economics and the Theory of Regulation", Land Economics, 36, novembre 1960, pp. 349-361.

Klymchuk, Andrew B., "Selected Aspects of Performance of For-Hire Motor Carriers in Canada", Transport Centre, University of Manitoba, Colloquium Series, 1981.

Koshal, R.D., "Economies of Scale", Journal of Transport Economics and Public Policy, 12, mai 1972, pp. 147-151.

Lamkin, Jack, "Organization and Competition in Transportation: The Agricultural Exempt Sector", Transportation Journal, 12, automne 1973, pp. 30-37.

Landenson, Mark L. et Alan J. Stoga, "Returns to Scale in the U.S. Trucking Industry", Southern Economic Journal, 40, janvier 1974, pp. 390-396.

Lawrence, Michael L., "Economies of Scale in the General Freight Motor Common Carrier Industry: Additional Evidence", Proceedings -- Seventeenth Annual Meeting of the Transportation Research Forum, Oxford, Ind., Richard B. Cross Co., 1976, pp. 169-176.

McLachlan, D.L., "Canadian Trucking Regulations", Logistics and Transportation Review, 8, n° 1, 1972, pp. 59-81.

Meyer, John R. et Gerald Kraft, "The Evaluation of Statistical Costing Techniques as Applied in the Transportation Industry", American Economic Review, 51, mai 1961, pp. 313-334.

Mikluis, Walter et D.B. DeLoach, "A Further Case for Unregulated Truck Transportation", Journal of Farm Economics, 47, novembre 1965, pp. 933-947.

Miller, Edward, "Effects of Regulation on Truck Utilization", Transportation Journal, automne 1973, pp. 5-14.

Munro, John M., "A Comparative Evaluation of Canadian and U.S. Transport Policy", Transportation Journal, 13, été 1973, pp. 5-26.

Nelson, James R., "Motor Carrier Regulation and the Financing of the Industry", ICC Practitioners Journal, 41, mai-juin 1974, pp. 436-457.

Nicholson, Howard W., "Motor Carrier Costs and Minimum Rate Regulation", Quarterly Journal of Economics, 34, mai 1958, pp. 184-187.

Olson, Josephine E., "Price Discrimination by Regulated Motor Carriers", American Economic Review, 62, juin 1972, pp. 395-402.

Patton, Edwin P., "Implications of Motor Carrier Growth and Size", Transportation Journal, 10, automne 1969, pp. 34-52.

Peterson, G.S., "Motor Carrier Regulation and its Economics Bases", Quarterly Journal of Economics, 43, août 1929, pp. 604-647.

Rakowski, James P., "Characteristics of Private Trucking in the United States", ICC Practitioners Journal, 41, juillet-août 1974, pp. 572-576.

Roberts, Merrill J., "Some Aspects of Motor Carrier Costs: Firm Size, Efficiency, and Financial Health", Land Economics, 32, août 1956, pp. 228-238.

Roberts, Merrill J., "The Motor Transport Revolution", The Business History Review, 30, mars 1956, pp. 57-95.

Schary, Philip B., "Measuring Concentration and Competition in the Regulated Motor Carrier Industry", Transportation Journal, 12, été 1973, pp. 49-53.

Shirley, Robert E., "Analysis of Motor Carrier Cost Formulae Developed by the Interstate Commerce Commission", Transportation Journal, 8, printemps, 1969, pp. 21-27.

Sigg, Bernard V., "The Economic Efficiency of Private Motor Transportation", Proceedings -- Fifteenth Annual Meeting of the Transportation Research Forum, Oxford, Ind., Richard B. Cross Co., 1974.

Sloss, James, "Regulation of Motor Freight Transportation: A Quantitative Evaluation of Policy", Bell Journal of Economics and Management Science, 1, automne 1970, pp. 327-366.

Sloss, James, "The Demand for Intercity Motor Freight Transport: A Macroeconomic Analysis", Journal of Business, 44, janvier 1971, pp. 62-68.

Small, Philip H., "Motor Carrier Industry's Needs for Truck Terminal Financing", Financing and Forecasting Needs of Motor Carrier Terminals, document présenté à l'université North-Western, 1960.

Smith, Jay A., "Concentration in the Common and Contract Motor Carrier Industry -- A Regulatory Dilemma", Transportation Journal, 12, été 1973, pp.30-48.

Smith, Jay A., "An Appraisal of the Economies of Scale in the Motor Carrier Industry", Land Economics, 34, mai 1958, pp. 143-148.

Smith, Jay A., "The Economies of Scale in the Motor Carrier Industry: A Rejoinder", Land Economics, 35, mai 1959, pp. 185-187.

Spychalski, John C., "On Transportation Deregulation: Some Questions for Messrs. Houthakker, McLaren, et al", ICC Practitioners Journal, 39, novembre-décembre 1971, pp. 43-48.

Spychalski, John C., "Criticisms of Regulated Freight Transportation. Do Economists' Perceptions Conform with Institutional Realities?", Transportation Journal, 14, printemps 1975, pp. 5-17.

Studnicki-Gizbert, K.W., "A Note on the Definition and Measurement of Competition in Regulated Industries with Special Reference to Transport", Transportation Law Journal, 2, juillet 1970, pp. 333-340.

Stuessy, Dwight, "Cost Structure of Private and For-Hire Motor Carriage", Transportation Journal, 15, printemps 1976, pp. 40-44.

Taff, Charles A. et David Rodriguez, "An Analysis of Some Aspects of Operating Nights of Irregular Route Motor Common Carriers", Transportation Journal, 15, hiver 1975, pp. 31-42.

Walters, A.A., "Production and Cost Functions: An Econometric Survey", Econometrica, 31, janvier-avril 1963, pp. 1-55.

Westfield, Fred M., "Methodology of Evaluating Economic Regulation", American Economic Review, mai 1971, pp. 211-217.

Wilson, George W., "On the Output Unit in Transportation", Land Economics, 35, août 1959, pp. 267-276.

Wilson, George W., "The Nature of Competition in the Motor Transport Industry", Land Economics, 36, novembre 1960, pp. 387-391.

Wilson, George W., "The Effect of Rate Regulation on Resource Allocation in Transportation", American Economic Review, 54, mai 1964, pp. 160-171.

Wright, Walter B., "Does Cross Section Analysis Reflect a Time Period Sufficiently Long to Adequately Reflect Change?", ICC Practitioners Journal, 39, juillet-août 1972, pp. 638-645.

Wyckoff, D. Daryl, "Factors Promoting Concentration of Motor Carriers Under Deregulation", Proceedings -- Fifteenth Annual Meeting of the Transport Research Forum, Oxford, Ind., Richard B. Cross Co., 1975, pp. 1-6.

DOCUMENTS GOUVERNEMENTAUX

Commission canadienne des transports, Les entreprises canadiennes de camionnage : questions nées de l'information disponible, Ottawa, Direction de la recherche, avril 1975.

Consommation et Corporations Canada, Proposals for a New Competition Policy for Canada - Second Stage, Amendements à la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions, Ottawa, Approvisionnements et Services, mars 1977.

Consommation et Corporations Canada, Conseil du Trésor, Government Evaluation of Regulation: The United States Experience, Ottawa, Approvisionnement et Services, 1978.

Ontario Economic Council, Government Regulation -- Issues and Alternatives 1978, Toronto, 1978.

Statistique Canada, Entreprises de camionnage et de déménagement, n° 53-222 au catalogue, Ottawa, 1974.

Statistique Canada, L'enquête sur le transport routier de marchandises pour compte d'autrui, n° 53-224 au catalogue, Ottawa, 1974.

United States Senate, Committee on the Judiciary, The Competition Improvements Act of 1975, Hearings before a sub-committee on Antitrust and Monopoly, U.S. Senate, on S.2028, 94th Cong., 1st sess., 1975.

United States Congress, House Committee on Small Business, Regulatory Problems of the Independent Owner-Operator in the Nation's Trucking Industry (Part 1), Hearings before a sub-committee on the Activities of Regulatory Agencies, House of Representatives, 94th Cong., 2nd sess., 1976.